

売上 UP 作戦制作委員会 第 4 回研修を行いました!!

株式会社 稲田会計事務所

平成 25 年 9 月 26 日

第 4 回

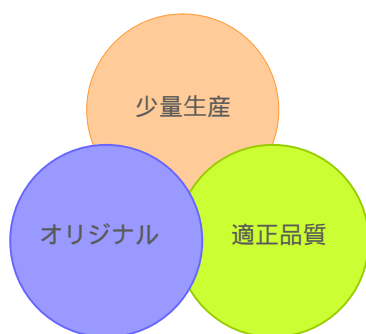
経営の全体図と、社長の実力向上対策

講師：ランチェスターマネジメント㈱

河辺よしろう氏

4 回目をむかえた今回は、経営者の皆さん落ち着かれてると同時に、『今日の収穫物は〜』とハンターの様な目つきでした ^^

中でも私の心に残ったことは、自社の目に見えない資産価値を見出すということ。



楽天・amazon はインターネットの大きな市場で、「こんな商品があるよ。こんなお店で売ってるよ」と、**情報**を売っているのです。

iphone は自分で携帯内を構成できる。言わば**オリジナル性**を売っているのです。納得しますよね 河辺先生は具体的な成功例を挙げて、私達に分かりやすく解説して下さいます。

ではここで、参加されている経営者の方に質問です。

自社の目に見えない会社の資産は何ですか？

N 氏：職人さんの技術です（人材）

K 氏：商品の加工技術です（知識）

T 氏：国からの認可です（経験）

M 氏：建てた家のイメージ・ブランド力（経験）

と答えられました。

さあ～、あなたの会社にはどんな見えない資産価値がありますか？

あなたの会社の「**コア・コンピタンス**(強み)」と「**コア・エッセンス**(らしさ)」を教えてください。

ここで、参加されました経営者の方からの貴重なご意見を紹介したいと思います。

研修を受けて...

一番感じた事・学んだ事は何ですか？

気づいた自社の課題は何か？

まず何をやりますか？

～answer～

K 社長

戦略・戦術が曖昧で何を実行すべきか、はっきりしていなかった。強い商品作りの為の研究開発 一月以内に 2 0 件の得意先を訪問し、お客様の声を聞く。

N 社長

原点に立つ。会計から学ぶ。リーダーシップの欠如。自らが伍長になっていた。マニフェストの実行。

T 社長

力を入れる所を明確にする。業務エリア的をしぼり、取り組むスピードを上げる。優先事項(人とエリア)を絞り込む。

M 社長

強い商品を作る。リーダーの育成・集客力・商品力の向上・新分野の開発。移動展示会・樹木の山取。

特に ですが、現状の課題を 月 日から開始し、 月 日までに達成する！この時間の制限を決めることが経営の未来を左右すると、河辺先生はおっしゃいました。



経営者が**目的・目標・戦略**を考えることで会社運営が決まるということ!! 重箱の隅をつつくのではなく、他社が入ってこれない状況にする(ニッチ)ということが重要なのだそうです。

全 4 回の講義を受けて、改めて『社長業』とは極めて厳しい水準を求められる仕事なんだなぁと再認識しました。

業績の 9 8 % は社長さま一人の実力で決まる！とも言われていました。私達が、会計事務所としてお手伝いさせて頂くことで、ほんの少しでも貢献できるかもしれない！と自らも奮い立たせて頂きました。

(監査課：山田)

ランチェスターマネジメント㈱

河辺よしろう先生

URL:<http://www.no1-lm.com/>

河辺よしろう先生を招いてのランチェスター経営塾、自社を振り返ることで多くの気づきを得ました。今後商品開発・地域戦略等、深める企画をご用意します。事務所としてお客様と共に検討支援する決意ですので、参加を検討される方は事務局までお問い合わせください。



〒671-2542

兵庫県宍粟市山崎町船元251-4

株式会社 稲田会計事務所

事務局：代表取締役 内海寿一

TEL：0790-62-7277

e-Mail：utumi_jyuiti@tkcnf.or.jp