



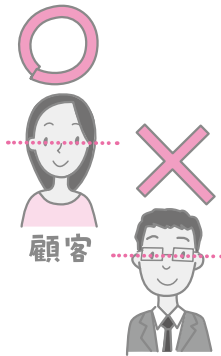
- ③ 100年(世紀)を超えて存続している企業の3つの柱
- ① 長い年月にわたり「強み」を持ち続けている(強みの内容も変わっている)
- ② 本業における柔軟な対応(環境変化)力がある。
- ③ 同じ強みで数年は通用しないことを認識している。
- ④ 常に強みの強化を図っている。
- ⑤ 時代に合った新たな強みを創出している。



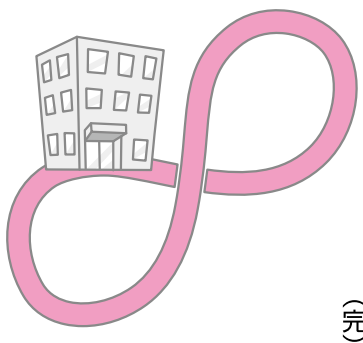
めた強みによって、勝ち組に残っていただきたい。負けたら何ともなりません。

③ 特に、中小・小規模企業では一番しんどいのは社長(オーナー)です。社長は個人財産も担保(抵当)に入れますから、負けたら何のためにやってきたのかわからなくなります。社長の全てを事業に掛けることも大切ですが、自分(個人)の財産は守ってください。

- ③ 「安定性」を指向している
- ① 本業の製(商)品・サービス・技術・ノウハウを応用しながら、関連分野にも進出している。
- ② 目先の利益(投機)に走らない。
- ③ 「企業は人なり」を認識し、従業員を大切にしている。ただし、ケジメは明確である(信賞必罰)。
- ④ 公平な評価と公正な処遇とが連動している。



- ② 「信用力」が継続している
- ① 本業での製(商)品・サービス品質の維持・向上を常に図っている。
- ② 信用とは毎日毎日の仕事における積み重ねの結果(顧客の評価)である。
- ③ 一般論でなく、独自の顧客志向(顧客の目線から絶えず業務を行う)を、経営者から現場まで浸透し、かつ確実に実践している。
- ④ 明確な経営(企業)理念があり、現場において具体的な取組みや行動に現れ実践されている(絵に描いた餅でない)。
- ⑤ 先に「顧客に利あり」を実行している(顧客あつての企業)



(完)

- ④ 永遠の存続を
- 「強いものが勝つ」
- 企業の存続は、市場(顧客)が判断すべきものです。市場(顧客)に支持されない企業は淘汰される運命にあります。
- すなわち、市場(顧客)の変化に適応できない企業には寿命があります。変化に的確に、かつ迅速に適応できる企業には寿命はありません。
- また、これからの時代は、大きいから勝つのではなく、小さくても勝てます。外(顧客、競合相手、市場)が認めた強いものを持つていれば必ず勝ちます。「強いものが勝つ」時代です。
- そして、「企業」は「永遠に存続」しなければならないのです。

*本文とは異なる説もありますのでご了承ください。
*イラストはイメージです。

「勝(克)つ企業(お店)」- ⑭

「永遠の存続を」

中小企業診断士 大野 実雄

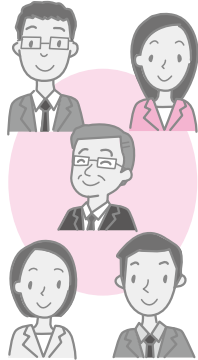
① 企業トップの基本鉄則

「経営の本質を貫く」

企業は存続して企業といえます。企業トップとして絶えず経営の本質、基本にかえって企業経営を考えて、見つめてもらいたい。

そして、企業経営を遂行していく中で、次のことを心掛けていただきたい。

- ◎ 企業トップの「最大の恥は倒産」であり、
- ◎ 企業の「最優先は企業の存続」であり、
- ◎ 企業トップの「最大の壁は固定観念」であり、
- ◎ 企業経営の「最高の姿は経費の総変動費化」であり、
- ◎ 企業トップの従業員に対する「最高の情報は企業の方向性」であります。



② 強いものしか勝てない

「未来に勝つ強みを持つ」

① 今の強みが将来にも強みとして通用するかといえば通用しません。ま

た、現在の強みがそのままの状態では将来の弱みになる恐れもあります。現在の強みを強化する、将来の強みを開発することが求められます。多くの強みを持つ必要はありませんが、業界で勝てる強みを一つでもよいから持ってください。



② 新しい事(内容)を提案する強み、小回りがきく強み、技術的な強み、納期の強み、精度の強み、組織の強み、情報力の強み、物流力の強み、徹底したサービスの強みなど、外が認

おの じつ お
大野 実雄
中小企業診断士・販売士

●プロフィール
メーカー、経営コンサルティングファームを経てオオノ経営労務事務所開設。「変化には変化でしか対応できない」を企業支援の基本としている。著書に「売れるように売れば必ず売れる」「働き方・生き方こころの軸」「勝つ企業」等がある。

