

「経営者としての心構え」

理想の経営者像とは・・・



杉本光生中小企業診断士事務所 代表 杉本光生

目次

1 以下の2つの観点からお話しいたします

(1)ヒトの面

(2)モノの面

本日のメニューです

2 質疑応答

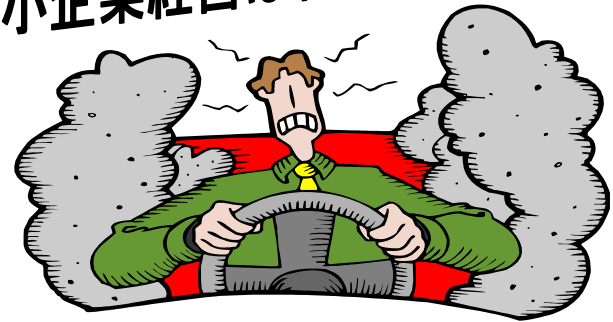
3 懇談会



(1)ヒトの面(経営者のやる気)

- ①心身ともに健康であるか(家族を含め)
- ②目標達成能力
- ③体験(失敗と成功)がある
- ④人脈が豊富である
- ⑤数字に強い
- ⑥仕事大好き人間

中小企業経営は社長の器次第



(1)ヒトの面(経営者の改革能力)

- ① 主な顧客のトップを知っているか
- ② 定期的に訪問しているか
- ③ クレーム処理は自ら行っているか
- ④ 売上増進へ新規開拓の目標は明確か
- ⑤ 新しい取組に挑戦し実績を上げたか
- ⑥ ITについて戦略的な活用を考えているか
- ⑦ コストダウン、新製品開発への取組はどうか

(1)ヒトの面(従業員教育)

- ①電話にすぐにでているか
- ②事務所に入るとすぐに対応しているか
- ③声は明るい(事務所の雰囲気)
- ④動作は機敏か
- ⑤呼出電話は長く待たされることはないか
- ⑥事務所の整理整頓はできているか
- ⑦車両はきれいか

(2)モノの面(商品力の分析)ライバル社と比較

- ①機能性
- ②品質
- ③用途
- ④ブランド力
- ⑤利益貢献度
- ⑥価格競争力
- ⑦商品寿命
- ⑧メンテナンス、顧客サービス
- ⑨リサイクルの仕組(対応)

ライバル社との差別化をいかに図るか



(2)モノの面(営業力)

- ①購買決定権者に認知されているか
- ②ライバル社と顧客の関係を知っているか
- ③ライバル商品とのメリット、デメリットは
- ④自社製品の顧客の使用状況は(視察)
- ⑤スピード(納期、約束事は早いか)
- ⑥顧客のビジョン、方針等を知っているか
- ⑦計画的に営業活動ができているか
- ⑧実績等をまとめたり計数的に分析しているか

どんな商売でも営業力は不可欠!

あるべき経営者の器＝資質とは ※当事務所HP「DR.Kの勉強部屋・役立つ経営のヒント」より

大変おこがましいことは承知のうえで、今までの拙い経験を踏まえ、筆者が考える「あるべき経営者の器＝資質」について述べてみたいと思う。

1. 自分より能力の高い人とともに働くことができること

とにかく経営者というものは、イエスマンばかりを集めたがる。経営者の考えがいつも正解ならそれでよいが、間違っているとすれば悲惨な状況に陥ることになる。経営者は自ら持ち得ない高い能力を持った人を活かし、その力を思う存分に発揮してもらうことが不可欠である。

2. クリエイティブであること

経営者に求められるのは、既存事業の積み重ねだけではなく、新商品・サービス、新技術、新人財などゼロから生み出す創造力である。

3. 魅力があること(内面・外面)

人は魅力のある人にどうしても引きつけられてしまう。カリスマ性とかオーラとでもいうのか、持って生まれたものかもしれない。もちろんそういった外見とは別に、豊かな人間性、見識や自らの価値観がその人の器の大きさを表している。

4. グランドデザインを示すこと

「企業として未来に向けて何をすべきか」の想いの強さ・大きさは、経営者のスケールを反映する。それらの方向性を従業員が理解できるように力強く明確に一貫性を持って持続的に明示できることが重要である。

5. 自分の残された時間(任期・健康寿命など)を常に意識することができること

年齢を重ねれば重ねていくほど、当然残された就任期間は短くなり、「自分が経営している間はなんとかなればよい」という短期的・消極的心理が働く。これを若くて先の長い有能な後継者に事業を引き継げば中長期的な視野に立って経営を原点に戻って見直すことができる。

ご清聴、誠にありがとうございました。



杉本光生中小企業診断士事務所
代表 杉本光生

<https://www.sugimoto-consul.biz>