



経営のヒントとなれば幸いです

万象我が師匠

ランチェスター経営春日井 2021年1月31日号



テーマ：双方が納得した「会社運営で一番大事なこと」

十人十色と言いますが、社長も社員も、先代も後継者も価値観は様々。

「人それぞれだよな」で済むようなことはそれでOKですが、
「会社運営で一番大事なこと」がバラバラだと少し具合が悪いです。

それに関してランチェスター経営戦略では、
まず「会社運営で一番大事なこと」を共有化せよ、と教えます。

会社運営で一番大事なことは、
「顧客起点で判断すること！」

「そんな当たり前のことを！」
という声が聞こえてきそうですが
もちろん私も含めて、皆様も本当に出来ているのでしょうか？

ある会社の先代と後継者の話です。
互いの考え方が正反対で、かれこれ 15年以上もすれ違いっぱなし。
主張はどちらも間違っていない。
でもそのせいで業務には無用の口スが生じ、
他のスタッフにも悪影響が・・・。

そんな中、事業承継がカウントダウンとなり、
今年中に方向性を決めなくてはいけない切羽詰まった状況で、
「将来ビジョン決定会議」が行われました。

案の定、双方の主張がぶつかり合いラチが開きません。
そのとき、ランチェスター戦略が双方に、こう問いかけました。

「経営の全体像は右のとおりで
オタクで買うか、ライバルから買うかの権利は
顧客が 100%持っているのですが・・・」

「貴社の顧客が望む事業承継はなんですか？」

しばらく考え込んだ二人は、同じ答えを出しました。

自分の考えをぶつけていたときには一致しなかったものが、
顧客を起点にして考えたらス〜ッと一致したのです。

この一瞬で 15 年間の溝が完全に消えたとは思いませんが、
お互いが共通点を見つけたことは間違いありません。

今後は「これを軸に」事業承継が進んでいくことでしょう。
なにせお互いが一致した意見なのですから。

社長と社員、上司と部下、同僚同志、先代と後継者、
どなたも「考え」をもって仕事をしていますので意見は様々です。
主張もぶつかることでしょう。

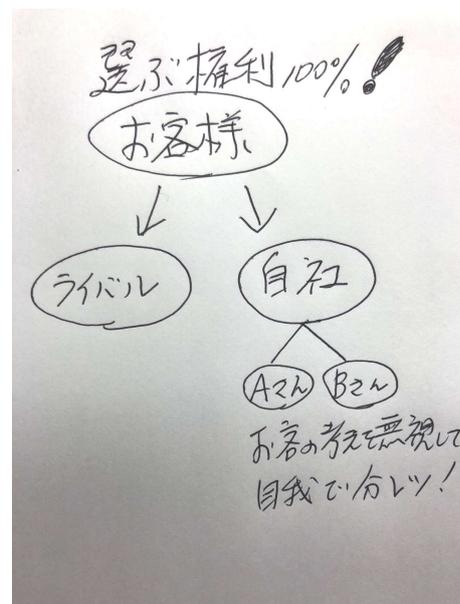
そのような時は

「お客さんだったらどっちの意見を採用するだろうか？」

とお互いで考えてみてはいかがでしょうか？

**あなたの会社から買うのか、
それともライバルから買うのか、
決定権は顧客が 100%持っている！**

お役に立てば幸いです。



【発行者】ランチェスター経営春日井 代表 熊谷文男

【TEL】(0568)97-5778