

成功する会社の三条件

人生には、運、不運は巡り合わせであり、成功、失敗も同じように体験する。失敗のほうが多くて当たり前であり、失敗経験が人を育て、成功への道を拓く。
成功とは、地道に苦勞を重ね、最後に笑える境地である。

- 1 経営資源の持続成長を使命に、
増収増益の目標管理経営を風土化する組織作り
- 2 環境変化に敏感に対応できる、
安定より変革に挑む意識改革人材を育成する
- 3 顧客（社会）満足、社員満足、会社満足の
「三方よし」を基本理念とする

成功する会社の三条件

キーワードが意味するもの。その課題は何ですか？

成功する会社の三条件	キーワード	課題
<p>1 経営資源の持続成長を使命に、増収増益の目標管理経営を風土化する組織作り</p>	<p>経営資源 持続成長 増収増益 目標管理 組織風土</p>	
<p>2 環境変化に敏感に対応できる、安定より変革に挑む意識改革人材を育成する</p>	<p>環境変化 対応能力 安定 変革 意識改革</p>	
<p>3 顧客（社会）満足、社員満足、会社満足の「三方よし」を基本理念とする</p>	<p>顧客満足 社会満足 社員満足 会社満足 基本理念</p>	

成功する経営者の条件

失敗にめげず、繰り返し挑戦するイノベティブモチベーションとは？ あなたの資質と課題は？

三つの資質志向		説明	資質	課題
1	マイナス志向 (ネガティブ)	行く手にはだかる壁を見上げて、不可能、無理、出来ないと即決し、何の手も打たず考えず探さず、浅慮で止まっているか退却する。危険なこと悪いことばかりが先に思い立ち、安易で楽な道へ逃げる。未知への挑戦にリスクが勝り、新たなモノゴトには消極的になる。多勢が求める安易な現状はレッドオーシャン化し苦戦を強いられる。		
2	プラス志向 (ポジティブ)	行く手にはだかる壁を見上げて、チャレンジ魂が湧き上がり、壁の上の新たなワクワク夢世界を想像し、順風満帆を信じてよじ登る。危険や困難は人生の試練と受け止め、前向き率先を信条とする。一勝九敗は経営の常と考え、失敗にへこたれない精神力を有する。楽天主義、ロマン派、性善説の性格は危ない存在でもある。		
3	ブレイクスルー 志向 (論理思考)	行く手にはだかる壁を前に、向こう側のブルーオーシャンに到達する方法を、登るより突き破るイノベーションで価値を創造する。不可能を可能にする方策を論理思考して、選択と集中で深耕する。粘り強い根気、根性、執念で、跳ね返されてもまた前へ突き進む。深掘りしてブレイクスルーする可能性に挑戦し続ける。		

失敗を見直すBSC戦略の論理思考

稼げない会社の実情を洗い出して反面教師とし、成功に導くフレームワーク

BSC視点	成功要因	稼げない企業の実情	稼ぐ企業への課題は？
<p>目的 財務</p> <p>▲</p>	収益性の向上	赤字になっても危機感に鈍感で景気任せ ドンブリ勘定で決算書を分析できない財務音痴 金が不足するとすぐ融資に頼る悪い借り癖 財務を私物化して公私混同の経費のムダ遣い ハデ好き、見栄っ張りでお金が貯まらない体質 決算書を公開しない、社員に見せない	
<p>目標 顧客</p> <p>▲</p>	顧客の創造	顧客が増えたか減ったか無頓着である (現在顧客=既存顧客+新規顧客-離反顧客) 1:5の顧客法則に無知(新規は既存の5倍労力) 新規顧客が獲得できない 既存顧客の売上減(客数×客単価×リピート率) 顧客満足とは、顧客価値とは？を考えない	
<p>手段 業務プロセス</p> <p>▲</p>	活性化 品質と生産性	品質の向上策に無関心(競合との差別化) 生産性の向上策に無関心(製造原価率の低減) 新たな製商品やサービスの研究開発力がない 営業力不足、販売促進企画力の未熟 クレーム処理が鈍足で顧客の信頼を損ねる 時間管理、生産管理、品質管理がお粗末	
<p>知識・知恵 人材と変革</p> <p>▲</p>	意識改革 能力開発	稼ぐ力、1人当たりの適正付加価値額を知らない 意識改革できない、変革のビジョン・プラン不在 身近な社員満足を無視した見栄の社会貢献理念 身の丈に合ったルール、制度、システムの未整備 管理者教育、人材能力研修に無関心 自発能動率先を知らない指示待ち社員組織	

BSC戦略・論理思考

成功する経営の条件

経営資源(BSC・4視点)を右肩上がりにより持続成長できる企業組織

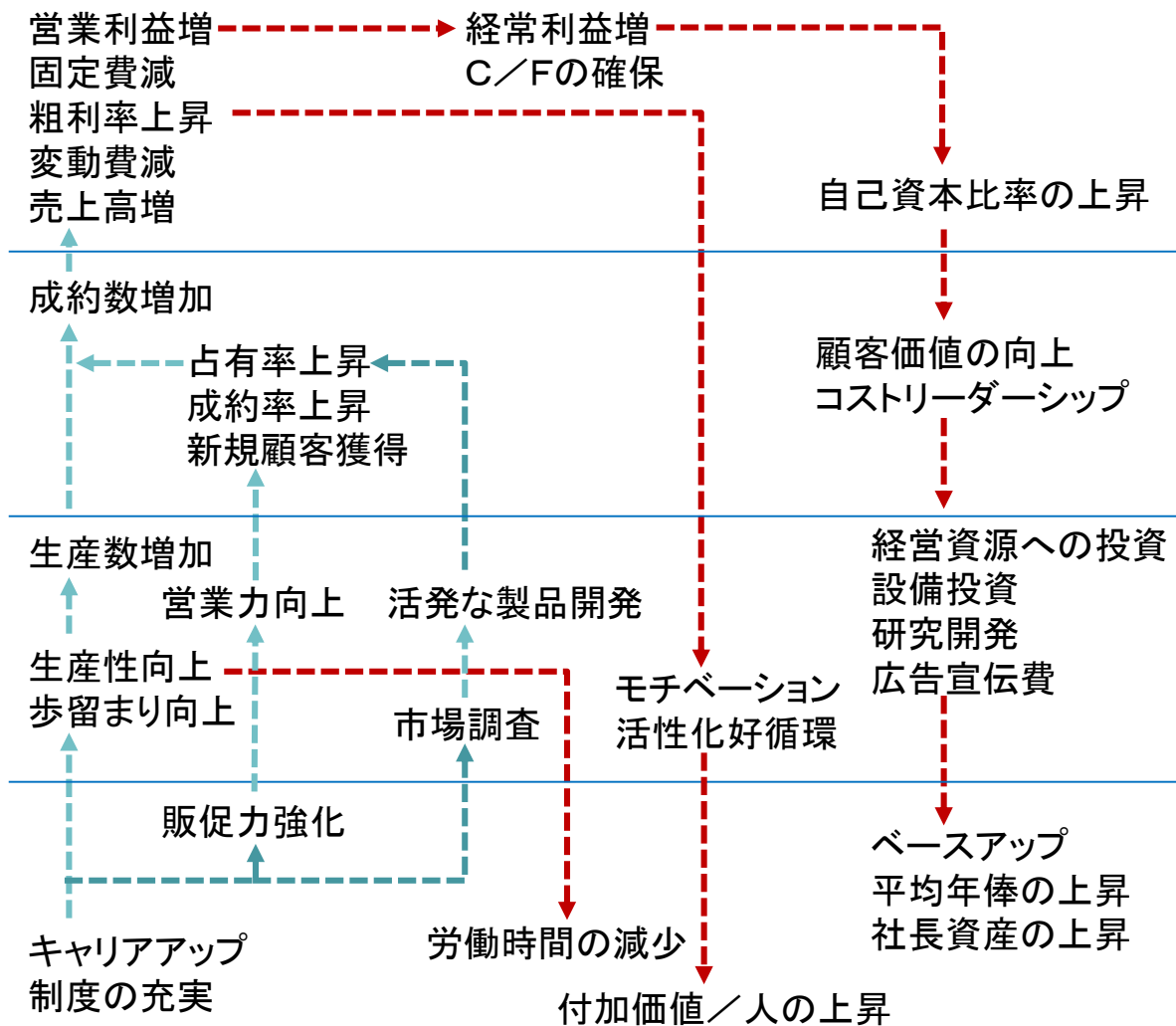
BSC視点	成功要因	成功への習慣	課題
目的 財務	収益性向上	毎月1日の月次決算管理 (収入) - (支出) = (貯金) 閑散月を黒字にする執念	
目標 顧客	顧客の創造	新規顧客の創造 既存顧客のシェアアップ 顧客価値の創出アイデア努力	
手段 業務プロセス	活性化	顧客接触を図る営業行動力 製商品、サービスの開発力 品質と生産性のカイゼン環境	
知恵 人材と変革	能力開発	仕事の数値化で能力見える化 アクションプランの目標管理 向上心のモチベーション維持	

BSC戦略マップ論理思考

BSCの四つのフレームを因果関係でつなぎ、論理思考で成功に導くストーリーを描くフレームワーク

BSC視点	成功要因	成果指標
<p>目的 財務</p> <p>▲</p>	収益性の向上	営業利益 固定費減 粗利率上昇 変動費減 売上高増
<p>目標 顧客</p> <p>▲</p>	顧客の創造	成約件数 顧客総数 既存顧客 新規顧客 離反顧客
<p>手段 業務プロセス</p> <p>▲</p>	活性化 品質と生産性	生産数 製品開発数 生産性向上策 品質向上策 クレーム数
<p>知識・知恵 人材と変革</p> <p>▲</p>	意識改革 能力開発	人材総数 新規採用数 退職者数 教育研修数 付加価値/人

性善説、成功のストーリー

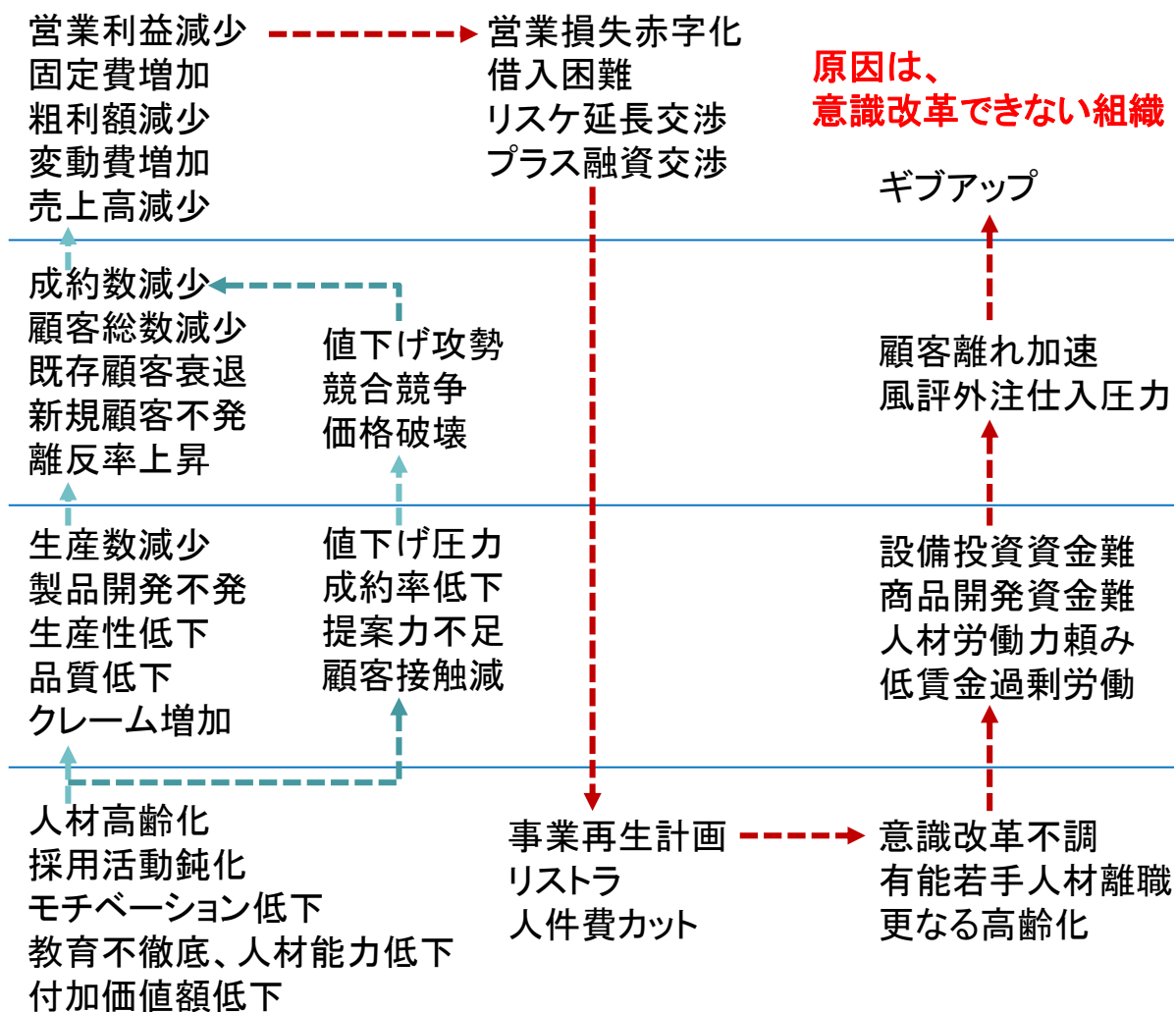


BSC戦略マップ論理思考

BSCの四つのフレームを因果関係でつなぎ、論理思考で負の連鎖ストーリーを描くフレームワーク

BSC視点	成功要因	成果指標
目的 財務	収益性の向上	営業利益 固定費 粗利 変動費 売上高
目標 顧客	顧客の創造	成約件数 顧客総数 既存顧客 新規顧客 離反顧客
手段 業務プロセス	活性化 品質と生産性	生産数 製品開発数 生産性向上策 品質向上策 クレーム数
知識・知恵 人材と変革	意識改革 能力開発	人材総数 新規採用数 退職者数 教育研修数 付加価値/人

性悪説、悪循環のストーリー



Google

長山塾

検索

<http://www.s-naga.jp/k-5h-semi/>

経営戦略個別指導の長山塾

BSCの四つのフレームで、成功に導くサクセスストーリーを描き、実現する

BSC視点	成功要因	成果指標
<p>目的 財務</p> <p>▲</p>	収益性の向上	有利子負債額 営業利益 固定費 粗利 変動費 売上高
<p>目標 顧客</p> <p>▲</p>	顧客の創造	客単価 成約件数 顧客総数 既存顧客 新規顧客 離反顧客
<p>手段 業務プロセス</p> <p>▲</p>	活性化 品質と生産性	在庫数 生産数 製品開発数 生産性向上策 品質向上策 クレーム数
<p>知識・知恵 人材と変革</p> <p>▲</p>	意識改革 能力開発	人材総数 新規採用数 退職者数 平均年齢 教育研修数 付加価値／人

サクセスストーリー
