



安本 隆春 様

「静岡を元気にする ― 経営者よ、大志を抱け！！」



私は、大学卒業後、公認会計士試験に合格した後に監査法人に9年2ヶ月ほど勤めました。会計監査の仕事をしていました。会計監査は、後追いの仕事で企画的な仕事の方が好きだったのでコンサルティング会社を設立しました。

■成功する経営者の共通項 強烈なリーダーシップ等のリーダー像に加え

■経営に王道はない。言っている事はすべて正しい。具体的にどう行動するかです。

■高い目標をクリアするためには「チームの力」が必要！

会社は、経営理念に共感して入社した社員の集まりであり、力を合わせれば大きな仕事ができる。たとえ天才や秀才の集団でなくとも、高い目標は、普通の人々が力を合わせることによって達成可能になる。

■仕事の効率化とやる気の関係

自分のやる仕事の目標や意義・目的を納得すると「やる気」でやる。仕事の意義や目的を上司から何も知らされずに仕事をする場合の効率を「1」とすると「意義を納得して仕事をした場合は、1.5～2倍」「部下自ら目標を立てて、計画して実行した場合の効率は2.2～2.9倍」にもなると言う。

■よく聞く、社長の悩みで、当社には有能な役員や部下がいないなあー。いたら業績も良くなるし、自分も楽ができるのに・・・経営は教育と同義語であり、「部下を育てる」と「部下とともに育つ」ことの重要性を知らない、あるいは放棄・回避している経営者は、怠慢だ！

■21世紀に花開くビジネスへのヒント

「形式知」を超高速度リアルタイムに処理/「言葉で説明できる情報」の重要性が低下した。「暗黙知」の創造能力(ノウハウ)が生き残りの決め手/「言葉上手で上手く説明できない、つまり簡単にデジタル化できない情報」こそ、最も重要で、価値が長続きする。各社に眠っているのではないのでしょうか？

■成功する21世紀企業の定義

ロジスティック革命により企業と顧客の距離を縮め、顧客に「感動価値」を与える「知識」を創造する企業であり、同時に「共生」型ビジネスモデルであることが、生き残っていける企業。「知識」を生み出す企業文化、リーダーの熱い思いと高い志、そして商品の市場分析と自社客観分析のできる、ほどよいバランス感覚を持った企業が持続的に成長する。

■そして、競争に勝ち残るには？

- ☐ 当社の顧客は誰か？
- ☐ 既存顧客は満足しているか？
- ☐ 新たな顧客を創り出す工夫・改善を日々行っているか？
- ☐ 当社の強みは何か？
- ☐ その強みを伸ばす地道な努力をしているか？
- ☐ あらゆる取引先と一緒に伸びる努力をしているか？
- ☐ 社員全員のチームワークを大切にしているか？

□講師プロフィール

1954年3月10日生まれ、静岡県出身

(学歴)

1972年3月 静岡県立静岡高校卒業

1976年3月 早稲田大学商学部卒業

(現業)

公認会計士、税理士、上場準備コンサルタント、監査役他

(主な著書)

「図解 仕事以前の会社とお金の常識」 講談社+α文庫

「火事場の「数字力」」 商業界

「ユニクロ！監査役実録」 ダイヤモンド社

「熱闘「株式公開」」ダイヤモンド社 等