

社長の実力を 3倍高める 戦略社長 CD 完成

改訂版の前に販売していた「旧戦略社長ビデオ」について、「説明は辛口だが何回も聞きたいので、音声だけのCD化はできないか」という問い合わせが何件もあっていました。遅くなりましたが、ようやく音声のCD版が完成しました。

しかし改めて聞いてみると「ここまで言っているのかなー」というところがいくつもあるので、製作者としては冷汗ものです。

1. 社長のカンを狂わせる原因はコンサルタント

従業員5人以下の規模で考えると、経営の大事なところは「意外に単純」で解りやすくなっています。ところが講演会で学歴の良いコンサルタントの話を聞くと頭が混乱し、社長の経営に対するカンが狂い始めます。

こうなる原因は5つあります。

2. 社長のカンを狂わせる5つの原因

1番目は、アメリカから入ってきたマーケティングにあります。マーケティングの話をする人は英語を多用するので、話が進むにつれて何が最も大事であるか、訳が解らなくなってきました。

2番目は、会計崇拝主義の説明にあります。会計も必要ですが、会計の仕事からは1円の粗利益も生まないので、会計の仕事は簡単にしてコストダウンを図るのが正しい対策になります。

3番目は、社長の役目をはっきり説明しないことにあります。社長の役目は、1~10人~30人~100人~300人~1,000人と、規模の節目によって大きく変わります。しかしコンサルタ

ントの多くは大会社の話ばかりするので、つい中小企業の社長でも大会社の社長の役目が正しいと思い込んでしまう人が多くなります。

4番目は、戦略と戦術の違いをきちんと説明しないことにあります。戦略と戦術の区別がつかないと、仕事の正しい役割分担ができなくなるばかりか、経営の仕組みもできなくなります。これでは業績を良くすることはできません。

5番目は、競争条件が1番有利な会社だけが実行できる、強者の戦略が正しいやり方のように説明していることにあります。間違った戦略で経営をすると従業員1人当たりの粗利益が、1年に50万円~200万円も少なくなります。

3. 原点に立ち返って考えると社長のカンがよみがえる

この5つが原因となって社長の本能的なカンがすっかり狂い、実力が発揮できないのです。これを解決するにはまず初心になり、次に経営の大事なところを改めてチェックしていくと社長のカンが次第に戻ってきます。これらを解りやすく説明しているのがこのCDです。

早く研究に取り組むと、経営の打つ手が早くはっきりします。忘れないうちにFAXを。

