

企業価値の最大化

事業の富は、独り占めしようとするれば永続しない。永続性が構築できれば、人として、地域社会に貢献できる。

いつの時代でも企業の進歩と発展を目指し、新分野の展開を思考される経営者がおいでます。

この決め手が「志」である。

やる以上は目標は圧倒的で、断トツ、ブツちぎりのナンバーワンだ。

新・起業の掟

ナンバーワンになるのは、顧客と社員のための責任だ。これはより顧客にサービスの質を高め、社員に還元するためなのだ。

パートナーとして、他のナンバーワンと組めば事業成功の確実性が高い。

新規事業は、競争相手がどんな戦略でくるか分からない。さまざまな戦略で来る可能性がある。

「どうすればできるか」
「なぜできないか」
「成功率はどれだけか」

参入は遅すぎたか、早すぎか。

決断のタイミングは。

何十年後の、達成最終目標の絵・戦略が書けているか。途中達成の、段階的目標を作成しているか。

さまざまな前提の「パターン」の軸」を考えているか。

行動を起こさなければ得られない情報がある。

うまくいかなくても、情報の積み重ねで会社戦略の成功が高まる。

批判は成果を高め、忍耐力を

高める。

スピードが命、即断即決即実行だ。

根拠のない自信が、負けるはずがない自信が持てるか。後は「氣迫」と「運」と「勢い」だ。



勝って当たり前、やれて当然だと思えないと、負けると不思議に思え、どうして負けたか反省できる。プラス思考が、そこからまたすべてが始まるのである。

「ツキか運か」はつきりする。

会社のプログラムやDNAとして存在する人間に、スタッフに会社の価値が凝縮している。

表面化します。

会社でもっとも良く見え、分

かりやすいのがトップです。

この人は何に怒り、何を悲しみ、何に喜ぶか。志は何か。

会社価値はトップの知識以上はなない

単純化すれば、経営者の正直さとフェアな「器」です。

会社の知識とは一体なんでしょう。確実に言えることは、資本でしようか。設備やハード

人は行動でしか知識を具現化できないものとするれば、これ

なんでしょうか。そもそも知識やソフトは見えない。知識やソフトは会社の行

まで会社の行動を検証するしかない。

動で、具現化され現象として

単なる時代の右肩上がりか

そして会社は、経営者の「器」を決して超えられないので



す。

(有)西川経営オフィスサービス
中村会計 事務所便り
2011年6月3日 (金) NO 198
地域から明るい未来を作ろう