

Management Viewpoint

経営改善の着眼点『“真の顧客”を明確にして業界の常識を変える』

自動車を中心とした製造業が多い中部地方の経済は、かつてない激震に見舞われたが、政府によるエコポイントなどの景気対策や新興国需要に支えられ、ここに来て景気回復の明るい兆しが見え始めた企業も多くなってきた。

しかしながら、政府による景気対策はあくまでも期限付きである。また新興国需要が高まるということは、裏を返せば価格に合わない日本国内から海外への製造シフトを意味するものであり、産業構造が大きく変わろうとしているのである。

大企業の協力工場として成長してきた中堅・中小企業が、メイン取引先企業の方針転換により、事業の縮小を余儀なくされるケースは後を絶たない。今後縮小の一途を迎える日本マーケットに見切りを付けて、新興国での現地生産といった傾向はさらに強まることが予測される。

それではこうした経済環境下において、今後も生き延びていくためには何を心がけるべきであろうか。それは常に「鶏口牛後」を意識して事業に取り組むことである。大きな組織に付き従って軽んぜられるよりも、小さな組織の長となって重んぜられる方が良いことを意味するが、やはり企業経営は主体性がなければならない。

企業の主体性を高めるには「開発力と販売力」をつけることが重要だ。これは製造業のみならず、流通経路にある商社や小売業でも同じことが言える。「開発力と販売力」さえあれば、日本国内のみならず新興国などを中心に、低コストで依頼品を造ってくれる製造移管先はいくらでもある。

日本国内においては、大企業に言われるままに製品を造るだけの下請企業や、商品を仕入れて販売するだけの商社や小売業は、成長するどころか存続することさえ難しくなってきた。参入マーケット全体が構造不況に陥っている業界においても、成長を続けている企業は「開発力と販売力」が強い会社なのだ。)の“真の顧客”を明確にし、存在価値を発揮していただきたい。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。

自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。

貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。

年会費：6,300円(消費税込)

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。



お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
	〒		
ご住所			
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部

TEL :06-7177-4006

FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。