

1. 《沈み行く企業》と決別する！！

令和2年11月20日 所長

1. 沈み行く企業

中小企業の3社に1社が《廃業リスク》にさらされている。
《廃業リスク》に突入した企業に魅力はない。
売上は伸びない、従業員は来ない、企業の買い手も無い。

2. 顧客思いの真面目な良い経営者は儲からない

顧客が求めるから商品ラインを拡充し、売れない商品やサービスで溢れている。
一人ひとりの顧客の要望に応えようと、足し算を繰り返してきた結果、会社は在庫の山、仕事の山に埋もれている。
「引き算」をしなければ、新しい成長に向かって進むことはできない！！

3. 安定を求めても市場は崩れる

世界が変化しているのに、《変化したくない》と安定にしがみつ়くことは、大きな波に飲み込まれながら、同じ場所に留まろうとするようなもの、土台無理なことである。
自分の安定が崩れだした時、どうすれば新しい成長を見出せるのか??

4. 従来の成熟したビジネスモデルを、抜本的に変革する必要はない！！

創業20年以上の企業は、経営の核と基盤が揃っている。
事業を続けてきたことによって形成された強い遺伝子がある。

それを《一つに絞り込んで》突破口を開く！！
一つに絞り込むことは、デジタル時代にピッタリ合う。



5. 成長を見出すためには、《既存の事業にデジタル技術を導入すること》

複雑になったビジネスをシンプルに整理し、デジタルと組み合わせる。
デジタル時代は、大好きなもの、得意なものを突き詰めて考える人にチャンスが来る。
【参考書籍『マーケティング・ジャーニー』神田昌典著 日本経済新聞出版】



税理士法人 大平経営会計事務所

〒440-0083 愛知県豊橋市下地町字横山45番地の1
TEL: (0532) 53-5333(代) FAX: (0532) 53-5118

