

1. 「コミット」:ゴールとして「将来の売上を創る」成長経営にコミット！

これまでの経営診断ツールは「財務の視点」が中心ですが、それは、今ここで起きている事実に基づいて判断するものです。つまり、すでに決定した「過去の数字」からの改善です。(=事実前提といいます)

それよりも真に重要なことは、「価値創造⇒需要創造」により継続的な「将来の数値」を創ることではないでしょうか。(=価値前提といいます)

その実現のためのプロセスが、下図の一气通貫の流れです。
特に、『肝(きも)・要(かなめ)』となるのは、2段目の「3本の矢」です。ここで成果・結果の50%以上が決まることが多くあります。

これまでのコンサルタントはこの種まきと育てる重要なステップを飛ばしてしまうために改善レベルに留まり、真のゴールである『需要創造⇒成長経営』に届かない事例を数多く見てきました。