

2. 経営の「本来と将来」: スポットコンサルではなく、全体最適コンサル

これまで見てきた多くの経営診断士・顧問・コンサルタントは、見えている問題をパッチワークするというスポット対応の「経営アドバイザー」が多くを占めます。その従来のやり方やツールでは、問題の先送りであり右肩下がりが止まりません。

他社と同じことをしていたら「新しい需要創造」の流れを創ることができませんね。本質的な違いを生み出す「3本の矢」で、「成長経営の本来と将来」を全面的に描くことが肝要です。

隆々とした将来に向けて、顧客価値を創造し、新需要を開拓して「理念・革新・永続」の骨太の成長経営(=再興)にシフトしましょう。(=価値前提)