

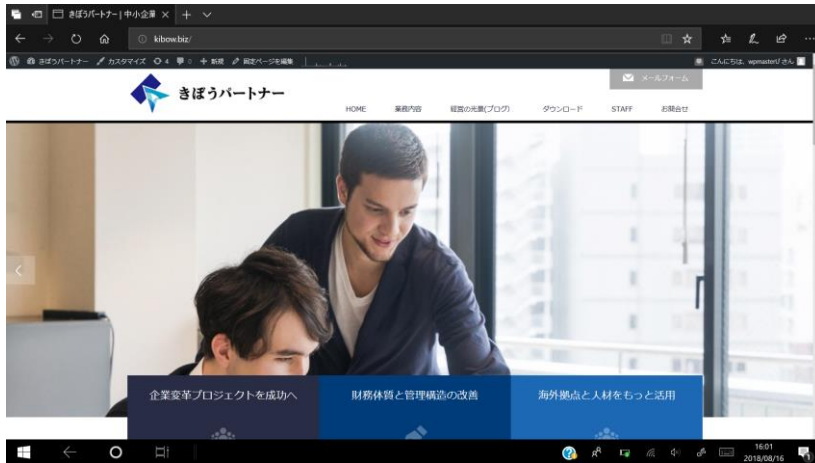
経営入門 第0講



きぼうパートナー

上村 拓哉

きぼうパートナーについて



<https://kibow.biz/>

毎日、弊社の視点からの経営課題への取り組みをブログ記事として配信しています。

創業：平成30年7月7日

代表：上村拓哉

事業内容

①中小企業の経営戦略立案と体制構築の支援

実施例 従業員11名のソーシヨールベンチャーの
中期経営計画立案と数値管理体制の構築
大学ベンチャーの事業立ち上げ支援

②財務体質強化支援

実施例 大手古本チェーンでの経費削減（年5億）
上場連結子会社でのデリバティブ対策

③中国を中心とした海外現地法人運営支援

実績 現地法人へ5年の赴任経験
現地法人の設立手続き、撤退手続き、
不動産売却、裁判などの経験あり

助言役にとどまらず、その企業に入り込み、伝票をめくり、商談に参加し、実際に使える計画と帳票とマニュアルを制作するところまで実施します。

代表略歴



1970年 埼玉県生まれ 小学校までは大阪府、兵庫県育ち
東京大学工学部土木工学科修了

マツモト電器株式会社（JASDAQ上場）にて
店舗アルバイトから店員
PC関連商品バイヤー
経営戦略室 店舗戦略担当

株式会社ゼンリン（東証一部上場） 連結子会社3社にて
システム開発責任者（ネット地図関連）
経費節減と経営管理体制改善
中国現地法人総経理として5年赴任
新設子会社の取締役管理本部長として与信改善やガバナンス改善

株式会社光通信
事業開発部ゼネラルマネージャー
経費削減助言コンサルタント会社（連結子会社）代表

営業、中国の現場から決算や銀行対応まで幅広い経営管理経験からの情報を皆様にご提供していきます

経営ってなんだろう？

それは400年前、大航海時代に開発されたゲーム

お金の出し手から預かったお金を使って	(資本)
土地や設備や人を使って	(経営の3要素)
物やサービスを売って	(収益)
お金を増やして出し手に返す	(配当)

とてもシンプルで、そして人生を賭けて挑むのになかなかうまくいかないゲーム・・・

ゲームにはルールと用語と戦略がある

子供の頃は、ルールなんてよく知らず、近所でボールを追いかけていた。「サッカーやろうぜっ！」でも、今、テレビで応援するサッカーはそれとは違う

	サッカーの例	経営の例
ルール	オフサイド、ハンド 45分ハーフ	内部統制、会社法 四半期決算の公告
用語	オーバーラップ インテンシティ	マーケティングの4P ポジショニング
戦略・戦術	プレッシング ラインディフェンス	価格浸透戦略

あなたがプロのサッカー選手なら子供のままではいけない。これらを勉強し練習するはず

あなたは成果を上げて集客してお金をもらうプロのビジネスプレイヤーのはず

このシリーズでは、ビジネスをプレイするのに知っておくと便利な基礎知識（のほんの一部）を簡単にご紹介しようと思います。

- 第1話 ビジョンと戦略の一貫性（縦の一貫性） 1月22日予定
- 第2話 戦略群の概要と戦略間の一貫性(横の一貫性) 1月31日予定
- 第3話 マーケティングとは何か？（Perception is Reality）
- 第4話 マーケティングの4Pをどう考えるか？（ここでも「一貫」）
- 第5話 予算管理はなぜ必要か？（事業のPDCAサイクル）
- 第6話 KSF,KPI、行動モデルを捏ねる、鍛える
- 第7話 営業組織の作り方「リスト」志向 アポをとる人が一番偉い
- 第8話 対立型交渉と統合型交渉「最強の交渉術」
- 第9話 提携、合併、M&A 子会社 何がどう違うの？
- 第10話 ファイナンスはなぜ重要か（借りる、買う、潰れる！）
- 第11話 人的資源管理超入門（老兵はいずこへ）

知っている「何の」役に立つ

「何を考えるべきか」のヒントになる。

(私の決め台詞「何を考えるべきかをまず考えろ」)

共通の用語、概念で経営について社内、社外で議論できる。

(ちゃんとして見える)

他社の取り組み、市場の動向を(君らの好きな)

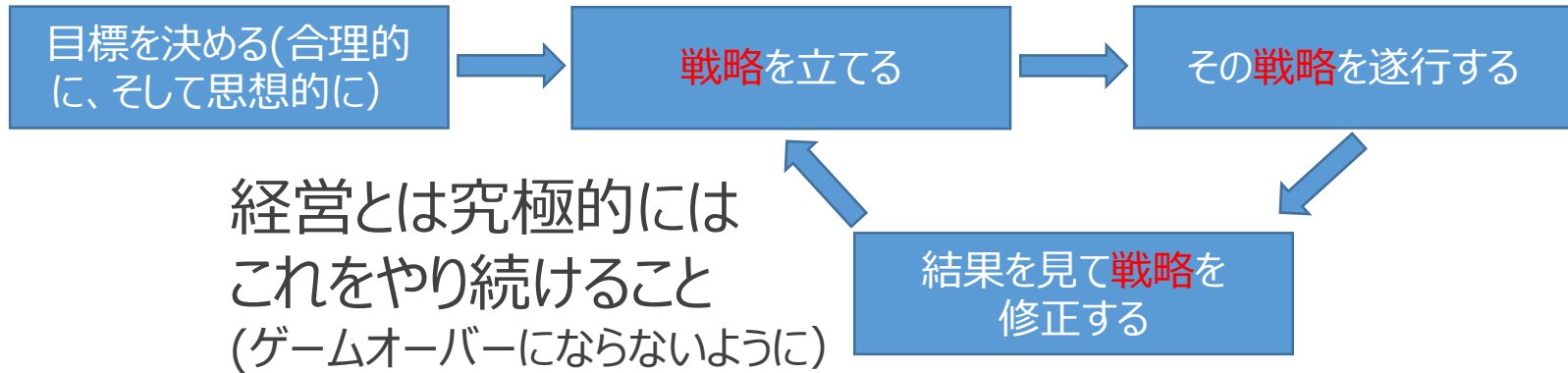
「構造的に」理解できる。

これらが本シリーズの達成目標です。そう、「目標」があるから「戦略」がある…(次へ)



0-1 経営戦略とは何か(予備知識)

戦略とは「目標」を達成するための一つ以上の手法のセット（18世紀の軍事理論から生まれた言葉）
シナリオ・ストーリー



Cf) 戦術…戦略を遂行するための具体的な方法論

0-2 「一貫」のパワー(予備知識)

「一貫しているか」という問いがこの先、いろいろな個所にててくる。

人材のタイプと営業の方針は一貫しているか？

ネット広告と提案資料はアピールポイントが一貫しているか？

全社戦略と部門戦略は一貫しているか？

「一貫すること」は「会社形態」を用いることの最大の「意味」
レバレッジの源泉

全員が同じ方向に集団でぶつかるから突破力が生まれる。突破力があると見える
(自分の好きにやりたい人は個人事業でやれば自由である)

このマークのイメージで
「皆で力を集中させる」



0-3 あちこちつつきまくるな～

まじめで成績のいい人ほど、問題が見つかりとあちこちを手あたり次第掘り下げがち。

みんな難しく考えすぎ！

・・・しばらくたつと疲れて放置している。穴ぼこの荒れ地が残っている。

信じなさい

問題にはかならず「急所」がある。

「オセロの隅」がある。

「ボトルネックだけ」対処すればアウトプットは大きくなる。

ボトルネックがどこか？

→特定したボトルネックを解消する最も早くて安い方法を考えなさい

参考文献

ザ・ゴール エリヤフ・ゴールドラット著 ダイアモンド社(2001)

難しい良い本がある場合には
こうして紹介していきます



それでは、次回から、
「しゃべっていることが急に賢く見えてしまう」
経営入門セミナーを始めます。

予告音声・・・（はない）

「あなたの会社は10年後にどうなっているんですか？」

「あなた自身は10年後にどうなっているんですか？」

そして、それは誰かが連れて行ってくれるものですか？自動的にそこへ行きつけるのですか？