



株日本コンサルタントグループ

経営コンサルタント 平林 修二氏

## 全15回シリーズ

(13) 経営戦略の選択

どの経営戦略を選択

するかは、事業規模や

企業目的別によって変

わります。筆者の経験

では、中小・中堅建設

企業の皆様に取るべき経

営戦略は、「コアコン

ビタンス経営」と「顧客価値経営」がよいと

思います。

「コアコンビタンス

経営」の例は、S建設

の補修技術と折込営業

力、ソニーの小型化技

術、ダスキンの訪問販

売技術など、中核とな

る企業の強みを活か

す経営で企業が成長

するものです。「顧客価値経営」は、

「顧客に選ばれ

る企業づくり」

で、例えばCS

IIカスタマーサ

ティスマーケシ

タル満足」や「ス

ピード解決」と

いうものになります。

またその他にも、

「経営組織の改革」や

「キャッシュフロー」経

織づくり

(14) 戰略を具現化する組

織づくり

つまり、管理者一人

ひとりが、目標実現の

ための具体策を考え、

部下とともに実現して

それが可能となります。

そのため、「真剣に人

材育成を実施してください

ひとが力を結集する

ことによりはじめて実

現が可能となります。

そのため、「真剣に人

材育成を実施してください

ひとが力を結集する

ことによりはじめて実

現が可能となります。