

自己紹介と実績

1. 中小企業診断士の 西川です。コンサルタントとして、私の考えと実績を紹介します。

2 略歴は、コンサルタント経験 約30年、中小企業診断士歴 40数年

コンサル指導実績・上場会社4社、

ヤマハ発動機、マリン直営事業部 営業マン研修指導

フコク 自動車ワイパー製造最大手、設計部門の知的生産性向上研修

東京ガス、 デイラー セールスマネージャースキルアップ研修

読売情報開発 ダイレクトマーケティング改善指導

中小企業 120社 <個別の改善指導・研修は数十社・・省略>

主な指導テーマ・中期経営計画策定指導

- ・人事評価制度策定指導
- ・営業マンの生産性向上指導
- ・営業マネージャーのスキルアップ研修・講座
- ・間接部門の知的生産性向上研修指導
- ・リーダー・管理者育成研修…………… 以上合計約数十社以上指導
- ・ISO認証策定指導・・数十社

私の中小企業の経営についての基本スタンス

中小企業は大企業よりも何倍も戦略が不可欠。USP<差別化ポイント>を必ず持て。

何故なら、経営資源の脆弱な企業が戦略を持たない場合は、通常過当競争で疲弊しては10年で消える。

人材、技術、ブランド、資金が潤沢ではない中小企業・・とすれば限られた経営資源を集中して投入するしかない。その時、USP<差別化ポイントの構築>やブルーオーシャンを狙う戦略が不可欠になる。

この時大変重要なのが自社の弱点が露呈しない状況、市場を選択することを肝に銘じるべきだ。

この実績の中でいくつか実際の成果の一端を挙げると

1. ヤマハ発動機では12か月のセールスマン指導で前年比40%アップの売り上げ成果を記録
2. ISO指導では、3, 000万円以上のコスト・ダウンに成功した重量物運送会社
3. 200人の楽器・教室運営会社では中期経営計画と人事評価制度の導入で人材の定着性のアップと組織風土の改善でその後の同社の成長が実現。大変好評を得る。