

OPINION

中部経済新聞

顧客である経営者は、ほとんどの場合、症状を挙げて相談にやってきます。「売り上げを伸ばしたい」と言ったり、ニュースの見出しを指してそれを原因だと断定したりします。ただ、口に出されたものが真の問題であることはめつ

↑
「ナビゲーター」

たにありません。

真に有益な取り組みは、経営者が見ようと思わなかったところから始まります。そして、弱点を特定するだけで終わることは滅多にありません。この手の仕事では労力の大部分は、会社が提供するものを再構築することに費やさ

日本への期待
世界各地から其
182

本当は今何をすべきなのか

れます。私たちは、その企業が何を価値として提案できるのかを見きわめ、どのように売

るのかを考えます。そして実際に競合となると評価した他社と比較検討した上で、それらをまとめて再構築します。目指すのは、顧客が価格以外の理由で選ぶような提案をすることです。

だからこそ、私が日々取り組んでいる問いは、もはや「次に何が起るか」ではありません。誰にもわからないことですし、状況が明らかになるのを待つこと自体が、徐

北マケドニアから (下)

々に敗北へと向かう道なので

ける中でも適切な選択をし続けられるよう、自社を十分に理解することで克服するので

れが、私がどこに行こうとも現地の経営者たちと交わす会話です。名古屋でも、わが国で初の経済特区がある地区カヴァダルチであつても、それは変わりません。

情報が今や豊富に入手することができ、有り余るほどです。希少なものは「明確さ」です。より困難で有益な問いは、もつと単純明快です。「この会社は実際に何をしているのか、本当はどのような価値を生み出しているのか、そして今、後回しにせず決定しなければならぬ重要な事項は何なのか」。

【ダンチョ・ディムコフ、リム中産連】

不確実性というのは、予測することで克服できるものではありません。地盤が揺れ続

この北マケドニアからの寄稿を皮切りに、8月から秋にかけて、東ヨーロッパ、コーカサス、中央アジアの掲載を予定しています。直近の紛争で大きな影響を受けている地域であり、またソビエト連邦崩壊後に大きな変動にさらされた地域でもあります。「日本への期待」連載では初掲載となる国も含まれています。どうぞ、ご期待ください。

日本はどのよう価値を生み出しているのか、そして今、後回しにせず決定しなければならぬ重要な事項は何なのか」。

日本はどのよう価値を生み出しているのか、そして今、後回しにせず決定しなければならぬ重要な事項は何なのか」。

不確実性というのは、予測することで克服できるものではありません。地盤が揺れ続

日本はどのよう価値を生み出しているのか、そして今、後回しにせず決定しなければならぬ重要な事項は何なのか」。

不確実性というのは、予測することで克服できるものではありません。地盤が揺れ続

日本はどのよう価値を生み出しているのか、そして今、後回しにせず決定しなければならぬ重要な事項は何なのか」。

(月曜日に掲載)