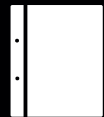


President NOTE

© President Academy
Takanori Hamaguchi
Business Bank Group



President NOTE

© President Academy Ver. 4.0

Guide Line ガイドライン

contents

1. 浜口 隆則からのメッセージ
2. 「理解する」～経営の要素と構造～
3. プレジデントアカデミーのご紹介

「社長の仕事」は、
会社を一時的な成功へ導くことではない。

会社を「永続させる」ために必要な
「すべて」のことをすることだ。

それは簡単ではない。

President Academy は、その難しさと正面から向き合う、
覚悟のある社長のためにある。



経営の12分野 開発者



浜口 隆則

株式会社ビジネスバンクグループ 代表取締役

横浜国立大学教育学部卒、ニューヨーク州立大学経営学部卒。会計事務所、経営コンサルティング会社を経て、大好きな起業家を支援する仕事をするために20代で起業。「日本の開業率を10%に引き上げます！」をミッションにした株式会社ビジネスバンクを創業。数千社という起業・経営の現実を見てきた「起業の専門家」でもある。創業時にてがけた起業家向けオフィス賃貸の「オープンオフィス」は「レンタルオフィス」という新しい業界を生んだリーディングカンパニー。その後2012年9月に自身の掲げるミッションにより近づくために「オープンオフィス」を譲渡。社名を株式会社ビジネスバンクグループに変更し、会社は第2

創業期を迎える。起業専門会計事務所、ベンチャーキャピタル会社、起業家教育事業など、起業支援サービスを提供する複数の会社を所有するビジネスオーナー。アリーステージの事業に投資する投資家（エンジェル）でもある。「幸福追求型の経営」「戦わない経営」「小さな会社のブランド戦略」など、独自の経営理論にはファンが多く、著書も多数出版している。2011年からは経営者向けの講演活動を本格的に始め、日本中を飛び回る日々を送っている。プライベートではテニスやトライアスロンなどのスポーツを愛するアスリートの一面も見せる。

著書



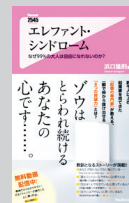
『戦わない経営』
(かんき出版)



『仕事は味方』
(かんき出版)



『だれかに話したくなる小さな会社』
(かんき出版)



『エレファント・シンドローム』
(フォレスト出版)



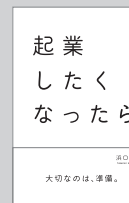
『My Credo ~マイクレド~』
(かんき出版)



『社長の仕事』
(かんき出版)



『起業の技術』
(かんき出版)



『起業したくなったら』
(かんき出版)



President NOTE

© President Academy Ver. 4.0

1. 浜口隆則からのメッセージ

「『社長の仕事』の質が会社の成否を決めている」

何千人という社長と接してきて、
何千社という経営の盛衰を見てきて、
思い知らされたことだ。

この事実は、多くの成功者が語ってきたことでもあるし、職位に関係なく、
会社に属する多くの者が理解できると思う。

また、日々、社会からの厳しいフィードバックを容赦なく受けている実践の経営者ならば、
なおさら、強く実感しているはずだ。

しかし、実は、そこに大きな落とし穴がある。

なぜかと言うと「社長の仕事会社が会社の成否を決めている」のは、
長期的には真実だが、短期的には真実ではないからだ。

経営は不思議なもので、短期的に見ると、社長の実力に関係なく成功していることが多い。
経営の成功を支える要因が、たまたま揃っていたり、時流やブームに乗ったり、
一部の突出した能力が強くて全体の成功を支えていたりすると、成功する。
いや、成功してしまう。

つまり「たいていの成功は、偶然である」ということだ。

しかし、それにもかかわらず、多くの社長は「偶然の成功」で満足してしまう。
成功の一部が偶然によってもたらされているとは夢にも思わず、
すべてを自らの力で成し遂げた成果なのだと信じてしまう。

だから、社長としての実力を高めることをやめてしまう。
そういった努力から逃げるようになり、人の話を聞かなくなり、独善的になる。
そして、失敗してしまう。



環境は常に変わる。それによって自社を成功に導いていた要素も常に変化している。
当然、偶然によってもたらされていた要素も変化する。
その時、実力のない経営者は、それを再構築することができない。

いや、そもそも「何が変化したのか?」「何が必要なのか?」が分かっていない。
偶然の成功に酔い、社長としての実力を高める努力をせず、
経営に必要な「要素と構造」が分かっていないのだから、当然のことだ。

分かるのは、うまくいっていないという事実だけだ。

多くの社長が「社長であり続けることができない」という、
厳しい現実の大きな原因の一つが、この点にある。

「社長の仕事」は、会社を一時的な成功へ導くことではない。
会社を「永続させる」ために必要な「すべて」のことをすることだ。
それは簡単ではない。

「成功するのは簡単だが、成功し続けるのは難しい」のだ。

President Academy は、その難しさと正面から向き合う、
覚悟のある社長のために創られた「社長の学校」だ。

一時的な成功ではなく、継続的な成功を目指そうとする社長。
一時的な成功に酔うことなく、過信せず、実力を高めようとする社長。
そういった社長のために存在する。

数千人の社長が目の前で見せてくれた現実、
成功と失敗から生まれた言葉は、
厳しかった。

だから、厳しいと感じる表現があるかもしれない。



優しい言葉も大切だと思う。

しかし、優しい言葉だけが、人を支えられるとは思わない。

とても苦いかもしれないが、ぜひ受け取って頂き、
明日からの経営に活かして欲しい。

また、「社長の仕事」は「知って終わり」ではない。

「知っているか知らないか」ではなく「出来ているか出来ていないか」を
自らに問うのが「成功と継続」をもたらす社長の基準である。

そういった基準で取り組んでいてもらいたい。

忙しい社長業のことを考えて、「経営の12分野」の各要素を、
なるべく短い時間で点検出来るように、一つ一つを簡潔に短くまとめた。
ざっと理解した後は、さらに実践に落とし込めるよう工夫した。

ぜひ、実際の経営で実践するために、使って欲しい。
それだけでも「社長の仕事」の質を飛躍的に高めることができる。

自分を見つめること、自分に向き合うことは、厳しく辛いことでもある。
しかし、それこそが「社長の仕事」の大切な第一歩なのだ。

さあ、「社長の仕事」を始めよう。

プレジデントアカデミー

法。則



2. 「理解する」 ～経営の要素と構造～

創造的たろうとして、
脇道にそれてはならない。

通常なされていることを観察し、
それをより良くしようと努力すればそれでよい。

—— ガウディー



1 経営とは何か？

「経営」という言葉は、起業家（経営者）にとって最も使う頻度の高い言葉です。

しかし私たちが「経営」と言った時、それは何を意味しているのでしょうか？

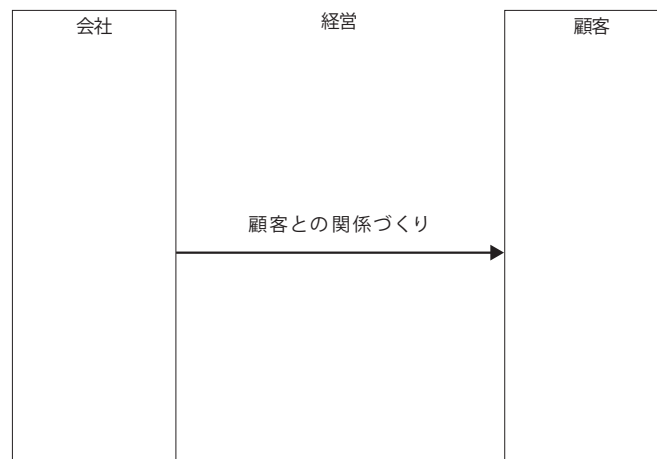
経営というビッグワードに関わらず、経営で使う言葉の定義は意外と大切です。多くの経営者は曖昧（あいまい）なままにしてしまっていますが、実は「失敗する大きな原因」の1つがそこにあります。その理由は大きく2つあります。

1つ目の理由は、「曖昧であるということは知らないことと同じ」だからです。経営で使う言葉に曖昧な経営者は、知らないことを放置して経営のことを深く考えていません。経営に対する深い理解なしに成功し続けることはできません。一時的な成功なら偶然によってもたらされるかもしれませんが、継続的な成功を得ようと思ったら経営に対する理解度は、とても大事です。

2つ目の理由は、「曖昧な言葉は曖昧な行動を生む」ということです。たとえば「今月は集客を頑張りましょう」と社員に伝えた時に、社内で「集客」という言葉の意味が明確にされていないと、AさんはAを目指して活動するでしょうし、BさんはBを目指して行動して、バラバラなものを目指して行動することになりかねません。起業時は経営資源が少ないわけですから、社員の行動がバラバラで力が分散してしまうとパフォーマンスは確実に落ちます。

それは「経営」という言葉でも同じです。「経営の意味」が不明確だと行動も不明確になってしまいます。「経営しよう」と言った時に、その意味が人によって違えば、違う方向を目指し違う結果を得てしまうからです。ですから、まず「経営とは何か？」をハッキリと定義しておきましょう。しかしながら、網羅性を重要視し過ぎて長い定義になってしまっても実践者である私たちには使えません。簡潔な定義をしましょう。





経営を理解する時に最初に考えてほしいことは、「経営に関わる人は誰か？」ということ。経営をするにあたって絶対に必要な登場人物は誰でしょうか？

経営に関わる人やモノは多いですが、それらがないと成り立たないという必要不可欠な登場人物は、2人だけです。それが「会社と顧客」です。この2人の登場人物が存在すれば経営は成り立ちます。

そうやってシンプルに考えていくと、経営とは「顧客との関わりをつくっていく活動」と言うことができます。ですから「顧客との関わり」を上手に作れた会社は成功していきます。これが実践者である起業家が持つべき最もシンプルな経営の定義です。



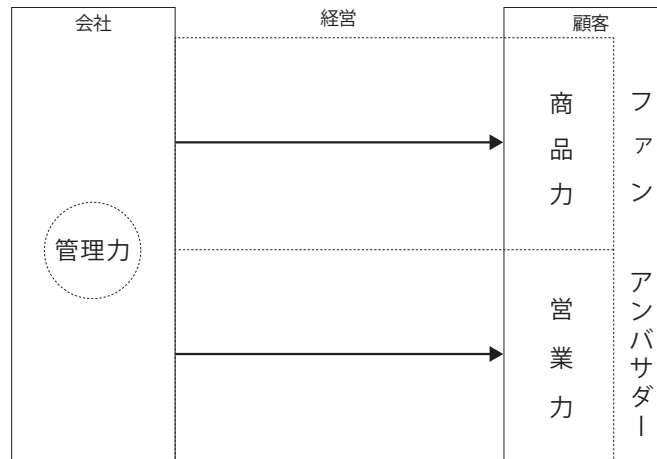
2 経営の「要素」と「構造」

それでは、多くの会社が失敗していく中で、どのようにすれば大切な顧客との関係を上手に築いていけるのでしょうか？

これもシンプルに削ぎ落としていくと、「2つの方向」が考えられます。1つ目は「商品」を通して顧客との関わりをつくっていく活動。2つ目は「営業」を通して顧客との関わりをつくっていく活動です。

「商品」を通して目指す究極の関係は、「顧客にファンになってもらう」ことです。自社の商品が好きで好きでしょうがなくて何度もリピートして下さる顧客であり、また会社自体のファンでもあり、提供する商品の多くを利用して下さる顧客です。そういった顧客を生み出すための「商品力」を磨いていかなければなりません。





また「商品」を通して「顧客にファンになってもらう」ことができる会社、「営業」を通して「顧客にアンバサダーになってもらう」ことができる会社は、どういう体制であらねばならないのかを考えるのが「管理」という分野であり、顧客との「2つの関係づくり」をサポートする社内の「管理力」も高めていかなければなりません。



3 経営のパフォーマンスを決める「3つの力」

経営には「商品力」と「営業力」と「管理力」の3つの力が必要です。これらの「3つの力」を持つことができれば「顧客との関係づくり」を高いレベルで行うことができますようになります。そして経営は成功していきます。

経営のパフォーマンス（成功度）は「3つの力」のかけ算で決まります。ですから最終的にはバランス良くそれぞれの力を高める必要があります。

$$\text{「経営のパフォーマンス」} = \text{「商品力」} \times \text{「営業力」} \times \text{「管理力」}$$

少し注意が必要なのは、3つのうちの1つが0だと全体が0になってしまう可能性があるということです。たとえば、商品力の高い魅力ある商品を持っていて、それを多くの人に売る力があって売上が上がっていたとしても、それらが掛売りで売られていて、管理力がなく代金を回収できなかつたら黒字倒産してしまうような可能性があるということです。



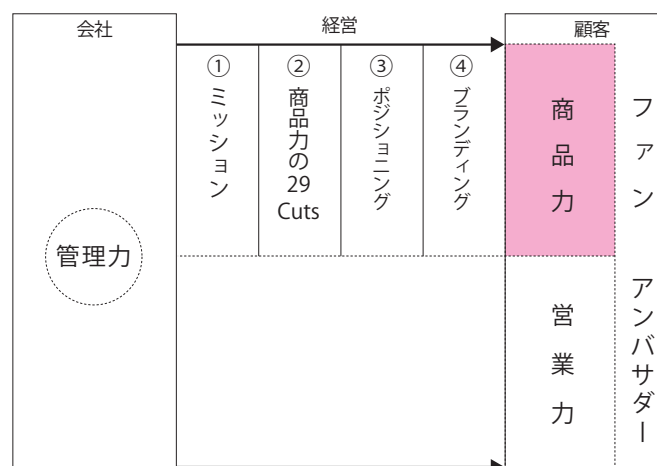
4 「4つの価値」をつくって「顧客をファン」にする（商品力）

商品は基本的に「4つの価値」があって初めて売れます。商品力を高めていくと考えると、商品の機能的な価値である「絶対価値」だけに目を向けてしまいがちですが、顧客はそれだけで価値を判断して商品を買っているわけではありません。4つの価値を総合して価値を決めているのです。

【商品力の4つの価値】

- (1) 存在価値 ← ミッション
- (2) 絶対価値 ← 商品力の29Cuts
- (3) 相対価値 ← ポジショニング
- (4) 認知価値 ← ブランディング

ですから「4つの価値」のそれぞれの価値に配慮し、それぞれを高めていかないとはいけません。「顧客をファン」にするレベルを目指すためには「4つの価値」で高いレベルを目指しましょう。それぞれの価値を伸ばすために取り組むべきなのが「①ミッション、②商品力の29Cuts、③ポジショニング、④ブランディング」です。



5 サイレントセールスで「自然に売れる仕組み」を構築する（営業力）

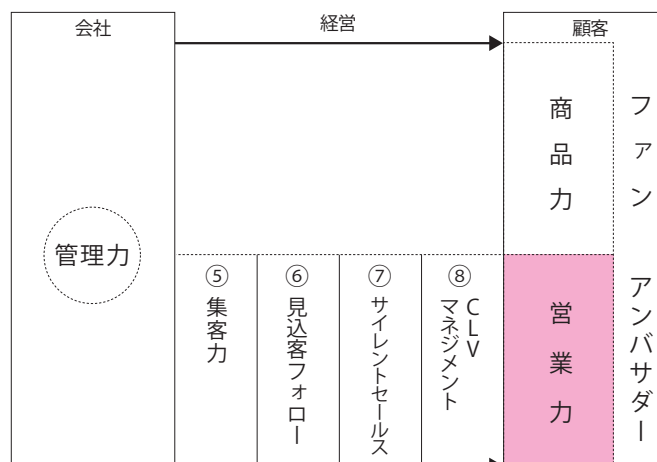
顧客が自社の営業マン（アンバサダー）になってくれるようにするには、「売り方」が重要です。ただ単に売るというのではなく、顧客と良い関係を構築しながら販売できるような「自然に売れる仕組み」を構築していかなければなりません。そのような売り方を「サイレントセールス」と呼んでいます。

より良い人間関係を構築するためには「段階」（ステップ）を意識することが必要です。相手との距離に応じた段階的な付き合い方をすることができれば、良い関係を自然につくることができます。営業の現場も人間関係の場ですから、大切なことは同じです。顧客との距離に応じた段階別の対応が成功への鍵です。

顧客との段階は「4つのステップ」に分けられます。それぞれのステップですべきことを行って、顧客との距離を自然に縮めていきましょう。

【営業力の4つのステップ】

- (1) 集客する ← 集客力
- (2) 見込客をフォローする ← 見込客フォロー
- (3) 販売する ← サイレントセールス
- (4) リピートを増やす ← CLVマネジメント



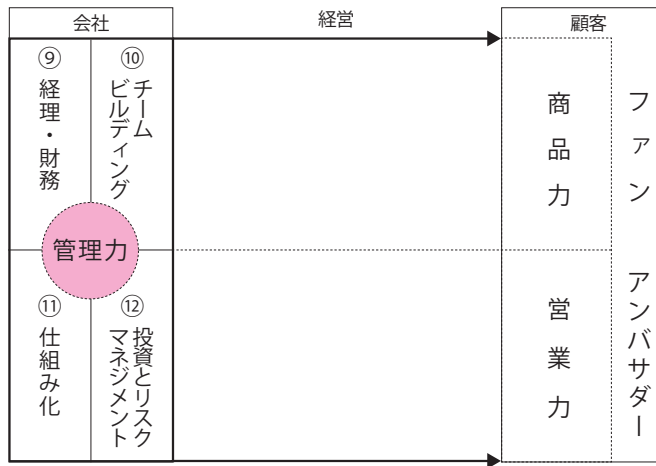
6 社長が不在でも回る体制にして「事業を永続」させる（管理力）

「商品力」と「営業力」を下支えする力が「管理力」です。「商品力」と「営業力」は直接的には事業の「発展」に寄与することに対して、「管理力」は事業の「継続」に寄与していく力です。ですから起業時は「商品力」と「営業力」のほうが優先順位は高いのですが、一時的な成功は意味がありませんから「管理力」も磨いていきましょう。

管理力のゴールは「社長が不在でも回る業務体制」をつくることです。社長が不在でも日常業務が回るということは管理力が高い証拠です。また、この体制ができると、社長は本来の社長業に専念することができるようになり、会社全体の力が飛躍的に伸びるのです。事業が軌道に乗ってきたら、良い意味で、あなたが日常業務をしなくてもすむ管理体制の構築を目指していきましょう。

管理力を高めるために、次の4つの体制を整えて下さい。





【管理力の4つの体制】

- (1) 社長のコックピットをつくる ← 経理・財務
- (2) 自立型組織にする ← チームビルディング
- (3) 安定と継続を築く ← 仕組み化
- (4) 永遠への善循環を築く ← 投資とリスクマネジメント



7 必要不可欠な「12の要素」

経営を成功させるために必要な「3つの力」を高めるために、それぞれを4つの分野に分けると「12の要素」になります。この12の要素がボウリングにおけるピンのようなものです。この12本を倒せばいいのです。

【経営の12分野】

- ①「ミッション」存在価値を考える
- ②「商品力の29Cuts」絶対価値を考える
- ③「ポジショニング」相対価値を考える
- ④「ブランディング」認知価値を考える
- ⑤「集客力」8つの集客ツール
- ⑥「見込客フォロー」5つのパイプライン
- ⑦「サイレントセールス」販売業から購入支援業へ
- ⑧「CLVマネジメント」顧客生涯価値を高める
- ⑨「経理・財務」社長のコックピットをつくる
- ⑩「チームビルディング」自立型組織をつくる
- ⑪「仕組み化」安定と継続を築く仕掛け
- ⑫「投資とリスクマネジメント」永続への善循環を築く

これらが経営に不可欠な12の要素「経営の12分野」です。この12分野を理解して経営に取り組みれば「何をすべきか」が明確になり、継続的な成功への道が一気に近くなります。



【経営の12分野】

会社		経営				顧客	
⑨ 経理・財務	⑩ チームビルディング	① ミッション	② 商品力 29 Cuts	③ ポジショニング	④ ブランディング	商品力	ファン
管理力		⑤ 集客力	⑥ 見込客フォロー	⑦ サイレントセールス	⑧ CLV マネジメント	営業力	アンバサダー
⑪ 仕組み化	⑫ 投資とリスクマネジメント						



3. プレジデントアカデミーのご紹介

経営変革プログラム 『プレジデントアカデミー』とは?



■ 経営者が成功し続けるための「社長の学校」

■ 東京を拠点に 全国10都市で毎月展開中

(札幌・仙台・長野・東京・静岡・名古屋・大阪・岡山・広島・福岡)

■ ミッション：「30年企業を日本に1,000社生み出します!」

強い想いを持って創業した企業でも、一時的な成功を超えて、10年・20年・30年と成功し続けることは、簡単なことではありません。私たちは数千社の起業・経営を支援する中で培った成功し続ける経営に必要な知識や技術を総合的に提供することによって、会社の生存率を引き上げ、成長し続ける会社を生み出すためのサポートを全力で行っていきます。その結果、経営者の「想い」に向かって全社員が一丸となって、誇りを持ちながら仕事に取り組み、会社は利益を上げ、たくさんの人に尊敬され、愛されながら社会問題を解決し続けます。そんな循環ができれば、日本の経済は躍動し、明るい未来が実現できると信じています。

■ 過去ご登壇者様 ※一部抜粋



SBIホールディングス株式会社
代表取締役執行役員社長

北尾 吉孝 氏



リッツカールトンホテル日本支社
元支社長

高野 登 氏



株式会社良品計画
代表取締役会長

松井 忠三 氏



イエローハット 創業者

鍵山 秀三郎 氏



株式会社オーセンティ
代表取締役

矢野 香 氏



脳科学者

茂木 健一郎 氏



和田裕美事務所株式会社
代表取締役

和田 裕美 氏



株式会社小宮コンサルタンツ
代表取締役

小宮 一慶 氏



法政大学大学院
教授

坂本 光司 氏



株式会社武蔵野
代表取締役社長

小山 昇 氏



President NOTE

© President Academy Ver. 4.0

資料請求者限定

「経営の12分野」セミナー お試しキャンペーン

通常 **5400円** → お試し参加 **0円!**

1回だけ
無料で
お試し参加
できます!



無料招待券をご利用の際は、下記URLよりお申込みください。

<https://www.12essentials.jp/schedule/>

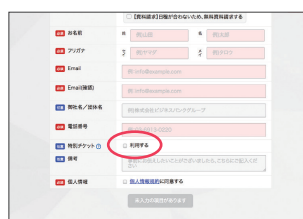
下記の手順でご希望のセミナーへお申し込みいただき、
「特別チケット」の項目で「利用する」にチェックをすれば完了です。



セミナー参加をご希望する
月をクリック。



画面右上の
「セミナーに申し込む」
をクリック。



お申込みフォームに
必要事項を記入し、
「特別チケット」の欄で
「利用する」をチェック。



上記の画面が表示されれば
お申込み完了です。
メールをお送りします
ので、ご確認ください。



President NOTE

© President Academy Ver. 4.0

「社長の仕事」は、経営を通して社会の役に立ち、
関わる人や社会により良い影響を与えられる素晴らしい仕事だ。

これほど素晴らしい仕事は、
なかなかないと思う。

だから「一人でも多くの社長に、社長であり続けて欲しい」
そう願って、President Academy を始めた。

社長であり続けるためには、
社長としての実力を高め続けなければならない。

社長の実力を高める努力をし続けること、
そうやって自分と向き合い続けること、

それこそが「社長の仕事」なのだと思う。

厳しい事でもあるが、
自分と対峙し、自分と向き合い、
社長としての力を高めていこう。

その先に、経営の成功と継続がある。

法。則。



われわれが無知によって道に迷うことはない。

自分が知っていると思ふことによって迷うのだ。

ルソー

