

NKB通信 2014年 1月号

『業績V字回復の元年の年に！』



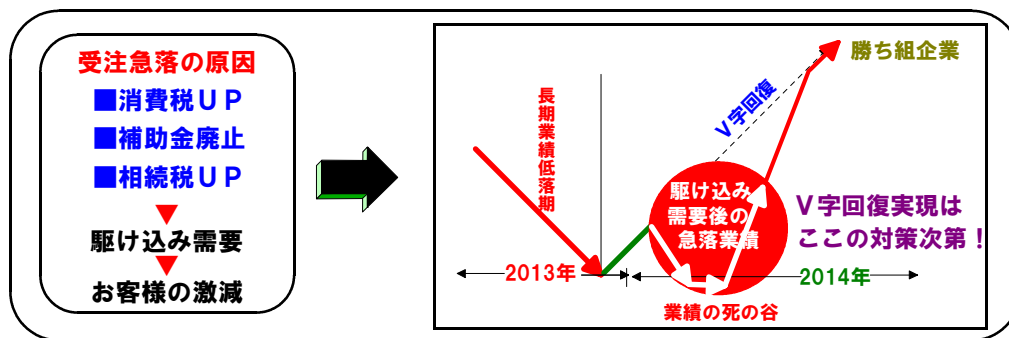
株式会社日本教育ブレン グループ会長
株式会社秦野経営研究所 代表取締役社長 秦野 浩 行

今年の経団連、経済同友会、日本商工会議所の経済3団体の賀詞交換会及び各社での企業トップの年頭所感に共通する経営キーワードは以下の如くです。

経営キーワード	代表的な企業トップ名
世界ナンバーワンを目指す	ソフトバンク 孫正義社長／新日鉄住金 宗岡正二会長
グローバル競争での勝利	ファーストリテイリング 柳井正会長／JTB 田川博己社長 野村HD 永井浩二CEO
変革・成長・スピード	キャノン 御手洗不二夫会長／三菱商事 小林健社長
反転攻勢の元年	パナソニック 津賀一宏社長／日清紡HD 河田正也社長
価格競争に勝つ新商品と上質接客	7&iHD 鈴木敏文会長
設備投資拡大の年	オークマ 花木義麿社長／三菱重工業社長 宮永俊一社長
駆け込み需要後の反動減の克服	スズキ自動車 鈴木修会長／JFEスチール 林田英治社長 東急百貨店 二橋千裕社長／日本郵船 工藤泰三社長 三井不動産 菰田正信社長／日本生命保険 筒井義信 三井住友信託 常陰均社長 住友化学 十倉雅和社長 東日本旅客鉄道 富田哲朗社長／日立製作所 中西宏明社長 キリンHD 三宅占二社長／

いずれの経営者も長く続いたデフレ経済からの脱却を見据えて、攻めの年にしたいとの挨拶が目立ち、その方向での経営指針を打ち出した年頭挨拶となっています。

また、アベノミクスによる景気回復基調にある今、一気にV字回復を狙う企業が多いものの、消費増税前の駆け込み需要後の業績急落に対する対策をV字回復の為の一大登竜門と位置付け、全力を挙げてその影響を最小限に止める戦略を打ち出している企業が多い。



事実、それを裏付けるように私どもに対し下記の業績直結型研修を例年以上に前倒しをされご依頼をされる企業が増えています。

対象職種	研修名	実施時期
経営幹部	①業績V字回復戦略力強化 ②攻めの経営戦略力強化	2月(来期計画時)
営業	①値引き折衝力強化 ②探客営業力強化 ③客単価UP提案力	1～3月
全社員	①賃金V字回復の為の会社改革セミナー	4月

本年こそ、業績V字回復の元年にできるかどうかの正念場と言えるのです。

以上