

この動画では、V字経営研究所のメールマガジンの内容を深掘りして解説しています。

この動画が役に立ったという方は、チャンネル登録・高評価をぜひよろしくお願いいたします。

概要欄にメルマガのバックナンバーのリンクがありますので、ぜひそちらもご覧ください。

それでは酒井先生、よろしくお願いいたします。

今回のメルマガのタイトルは

「追悼 牟田學(むたがく)先生。先生に学んだ独自メソッド」

ですね。

日本経営合理化協会の元理事長の牟田學(むたがく)先生が亡くなりました。酒井先生は30代の頃、当時のクライアントの社長室の本棚で牟田先生の著書『社長業』と出会い、事業には受注型と見込型の2つの形態があることなど、大きな参考を得られたとのことでした。本日は牟田先生や牟田先生が理事長を務められた日本経営合理化協会の書籍からの学びを深掘りしていきたいと思います。

1. 牟田先生の書籍を酒井先生に譲ってくれた当時のクライアントの社長は、「息子が仕事ばかりして経営をしない」とおっしゃっていたとのことですが、この二つはどのように違うのでしょうか？
2. 事業には受注型と見込型の2つの形態があり、成長の鍵がそれぞれ違うとのことでした。当時の先生のクライアントは受注型で牟田先生の書籍のセオリーに従って同社初の短期計画を立案したところ大きな成功を得たとのことですが、どのようなセオリーだったのでしょうか？
3. 牟田先生の著書には、「社長とコンサルタントは、何よりも相性が大事。社長は実力より相性でコンサルタントを選べ」というコンサルタントの選び方も書かれていたとのことですが、一般的には実績で選ぶことが多いと思いますが、なぜ相性が大事なのでしょう？

ありがとうございました。

では今回は

「追悼 牟田學先生。先生に学んだ独自メソッド」

というテーマでお伺いしました。

この動画が役に立ったという方は、チャンネル登録・高評価をぜひよろしくお願いいたします。

それでは最後までご覧いただきありがとうございました。