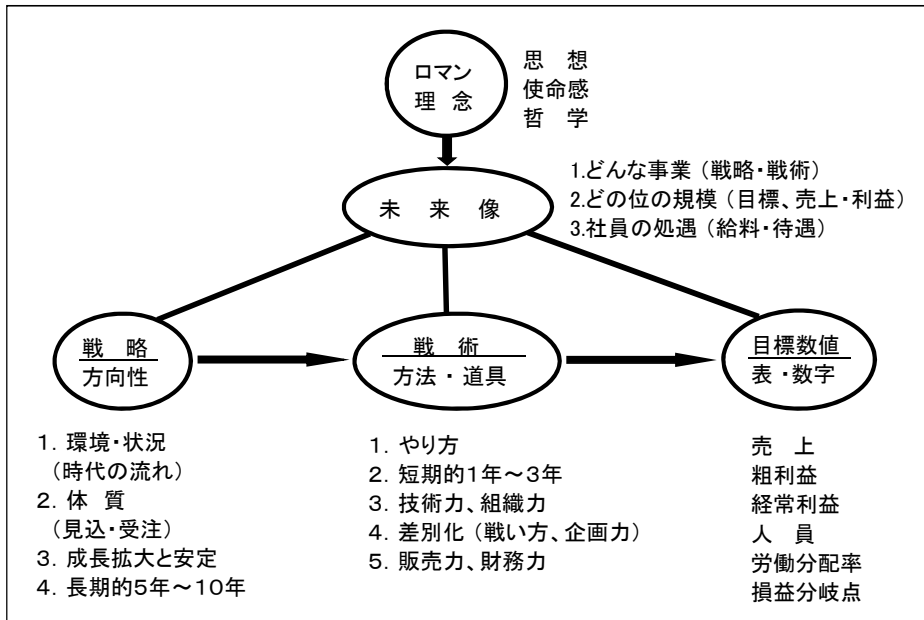
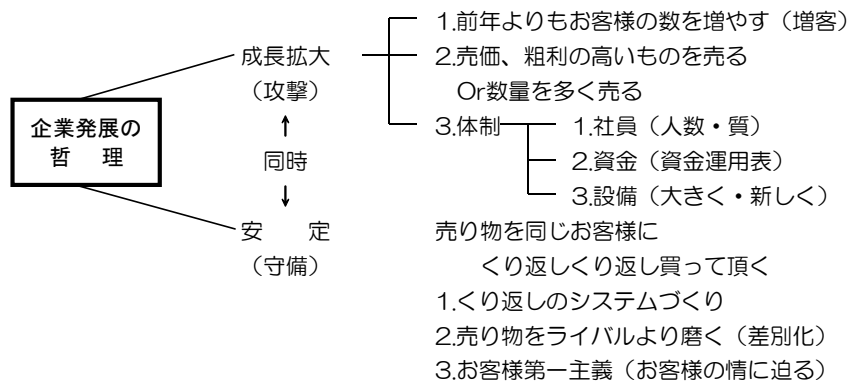


人生は目標設定で決まる。生き様は単なるプロセス
 目標が変われば生き様も変わる。

事業の構図



企業発展の哲理



◆…見込み事業と受注事業の特質と違いを知る

見込み事業と受注事業の特色の一覧表をまとめておきます。

(牟田学著「社長業」より)

見込形態事業の特質	受注形態事業の特質
1.不安定。危険性・冒険性が高く、水商売的。	1.利幅が少なく、コツコツやらなければならない体質。
2.不特定多数のお客様が相手。	2.特定少数のお客様が相手
3.商品を買っている。商品の良し悪しで繁栄が決まる。	3.形のある商品を買っているのではない。技術力、企画力、納期、サービス、人間関係といった形のない商品を買っている。
4.商品の売価と生産数量を自分で決められる。	4.商品の売価と生産数量は、お客様の主導権・世間相場で決められ、自分にはない。
5.事業の成長拡大は、新商品開発。	5.事業の成長拡大は、新規お客様開拓。
6.狩猟型で感性を要する。	6.農耕型で勤勉であること。薄利の積み重ね。
7.販売方法が多岐。店頭販売・訪問販売・展示販売。	7.販売方法は、注文を取る営業型スタイルが原則。
8.一般的に変動費が大、固定費が小。商品が当たれば変動費だけが増え、固定費は一定なので損益分岐点が下がる。その逆も起こる。	8.一般的に、固定費が大、変動費が小。損益分岐点が高く、移動幅が小さい。
9.倒産は、商品が売れないのが主因。	9.倒産は、お客様に裏切られるのが主因。少数のお客様が原因
10.代表的事業 ・弱電〔家電〕・自動車・〔カメラ、時計〕 ・文具・食品・既製服・化粧品 ・建て売り住宅等	10.代表的事業 ・重電・造船・大型設備機械 ・建築〔土木〕・運輸・注文住宅 ・印刷・注文服
結論 不安定でいつもハラハラしながらの経営をしなければならない形態の事業。	結論 基本的に儲からない形態の事業。お客様が事業の興亡を支配している。