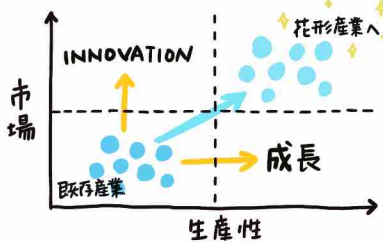




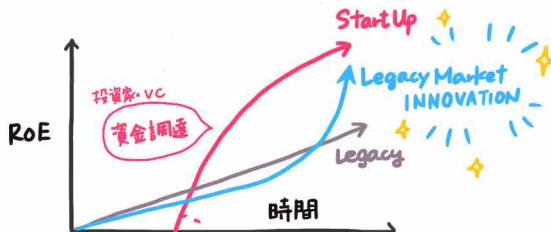
クレストホールディングス(株) 代表取締役 永井俊輔 看板業が5年で売上急伸したワケ

才2回
ビジネスイノベーションセミナー
2020.10.16

経営理念は
LEGACY MARKET INNOVATION



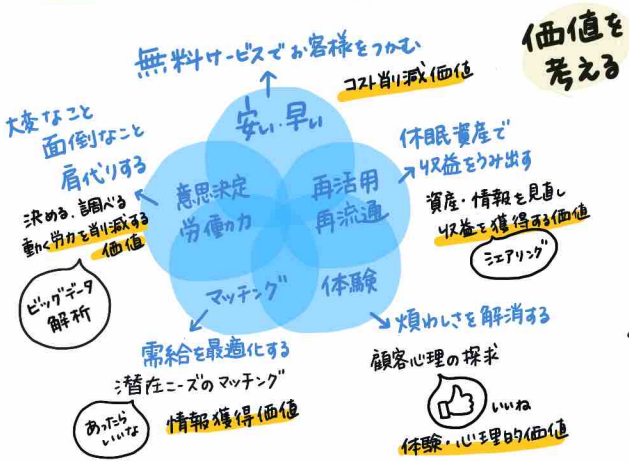
LEGACY産業が自ら成長 = Lの成長
自らINNOVATIONを生む = Iの成長



ToysRUs
なぜ破綻した?
おもちゃが売れないのではない。
売り方が変わった。



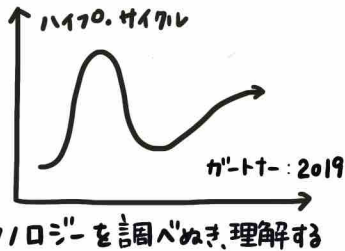
世の中の変化に
毎々感であることが大事。
もし自分が余剰産業の
社長ならどんな手を打つ?
これを考えることがトレーニングになる。
商売は競争ではない。



価値を
考える

実現手段を
考える

事業の寿命を
考える



懸念があれば
考え込むのではなく、数を測る。
交点を測って証明できる会社になる。
情報収集して、アイデア化して、
具体化する仕組みを持つ

工場閉鎖、新事業立ちあげ、
データ活用... どうやって現場を
まきこんでいったのて可か?
「明治細数だ!!
青島が来た!!」

確実にゴールまでの地図を示しよ!
『この人たちと共に世界で活躍できる
会社を創る』という本当に強い情熱を吐く。
1年目、2年目、3年目と、70プロセスを全て示す。不安や
迷いは見せない。来たべき壁、その壁の乗り越え方、
全て着実に確実に届いて見せる。ストーリーを起して説明する。
わからないところはとにかく完璧に。超大変です。

以前、別のセミで「退路を塞ぐ」と
おっしゃてましたか?

孫請けは「会社」元請けは「営業」に
行くと瞬間、絶対に元の会社の仕事を失うことになる。
絶対に後戻りできない状態になることを考えていて動く
ことが不可欠ですね

今、どんな技術に着目してありますか?

デジタルツイン、位置情報の分析 などは
DtoC (Direct to Customer) 的な取り組みですね