

		①会社の規模				②成長段階				③社長の特徴						④社長の立場			
		①小企業	②中小企業	③中堅企業	④大企業	①創業期	②成長拡大期	③成熟安定期	④衰退と再挑戦期	I		II		III		I	II	III	
										ビジネスモデル構築型	人間関係構築型	開発型	営業型	管理型	起業型				企業型
「社長の仕事」																			
最初にすべきこと	1	経営の要素と構造を知ること																	
(1)方向性を決める	2	ミッション・ビジョン・バリューを明確にする																	
	3	会社のカルチャーを作る																	
	4	経営戦略と経営戦術を明確にする																	
	5	経営計画を作成する																	
	6	意思決定する																	
	7	未来を作ること																	
	8	会社の目標を明確にする																	
	9	新規事業を作る																	
	10	ビジネスの設計者																	
			ビジネスモデルの創造と改善																
	11	撤退を決める																	
(2)望む方向に向かって会社を最適化して成果を出す	12	全体を最適化して基準値を維持・向上させる																	
		会社全体をモニタリングして現状を把握する																	
		事業部門・機能部門の相乗効果をもたらす																	
	13	チームビルディング																	
		異質性のマネジメント(異質で多様な能力を率いて最高のパフォーマンスを上げる)																	
		社員の採用・育成・評価																	
		社員の労働環境を整備する																	
		社員のメンター/チアリーダーとなること																	
		社員の象徴として目指すべき存在となること(社員の手本となっている)																	
		社員を目標達成のために動かす																	
	14	トップ営業(大口の契約)																	
	15	フロントマンとしての露出																	
	16	全ての部長																	
	17	譲れない点の監視人																	
18	仕組みをつくること																		
19	現場で仕事をする																		
	得意な仕事行って実績を積み上げる																		
20	支払い管理(支払いを1秒たりとも遅らせていないか?)																		
21	社内変革を押し進める																		
(3)責任を取る	22	責任を取る																	
	23	リスクマネジメント																	
	24	資金繰り(資金調達)																	
		エクイティファイナンス																	
25	社長は「幸せの専門家」じゃないといけない																		