


## 若手経営者、後継者向け アイオー・ビジネススクール活動報告

### 今月の勉強会の報告

発行:  アイオーしんきん

2013年10月に開講した「アイオービジネススクール」は、1月23日(木)に第3回勉強会が開催され、前回同様、多くの若手経営者の皆様にご参加頂きました。

第3回勉強会は、「顧客創造の極意」と題し、(株)タナベ経営の西山英男氏をお招きし、永続的に企業活動を行うための事業の本質について、大変中身の濃い講義をして頂きました。若手経営者の皆様におかれましては、大変有意義な時間を過ごされたものと思われま

す。今回の講義は、「何を(自社の強み)」、「誰に(どのマーケット)」提供するかを見つめ、いかにして顧客を創造していくかについて、事例を交えて、自社の売上げ・利益向上におけるヒントを解説して頂きました。

1つ目は、「企業の目的とは」です。企業の持つ基本的な機能は、顧客の現実、欲求、価値からスタートし、自分達が何を売りたいかではなく、顧客は何を買いたいのかを視点に置き、顧客ニーズを先取りし(マーケティング)、新しい価値を追加する(イノベーション)ことが大切です。

2つ目は、「顧客創造の基本」です。「お客様15%減の法則」によれば、何もしないとお客様は自然に減少し、攻めに弱い企業は消えていきます。お客様づくりとは地道な日常活動がものを言い、顧客を知り顧客から評価される提案を続けることが大切です。

営業が成果を出すための心得として①長期に渡り成果を出すこと(一本釣り→生簀型へ)。②プロセス目標を設定すること。③重点・集中を決めること(他は捨てる)。④行動計画を作ること。⑤時間管理ができることの5つが大切なポイントです。

3つ目は、「顧客創造を阻止する課題」です。現状維持は衰退を意味し、自ら進化の意志を持つことが顧客創造には重要です。

4つ目は、「顧客創造実現のための事業戦略」です。

戦略とは選択と決断、ときに捨てる勇気を持ち、勝てる場を発見し(事業戦略)、「何を誰に(顧客の再設定)」を具体化し、勝てる条件づくりを行うこと(経営戦力)が必要で、攻めと守りのバランスが最重要です。

また、自社の現状を把握する4C分析や自社の戦略を導き出すSWOT分析など、事例を交えて講義頂きました。

以上について、大変理解しやすくまた時折、ユーモアを交えながら講義が行われました。

※次回の勉強会のテーマは「人づくりの鉄則」です。

会員の皆様のご参加を心よりお待ちしております。



勉強会の様子

### 参加者の声(抜粋)

- ・困った時の方向性等の分析が勉強になった(40代 電気メッキ業)
- ・自社を分析する方法がわかりやすかった(30代 自動車修理業)
- ・SWOT分析から色々な事が見えてきました。(40代 製造業)



# アイオー・ビジネススクールについて

当スクールは、経営の基本に着眼し、『体系的な経営の基本の体得と時代を生き抜く先見性』を磨く事を目的として開催しており、内容は勉強会の開催のみならず、各種経営情報（WEB・FAXサービス）の提供を加えて“総合的”にスクール生の経営活動をご支援しております。その他、異業種の若手経営者、後継者の方々が集まる当スクールで新たな交流の場としてもご利用頂けます。

## 1. 勉強会

あるべき論を教える教育家ではなく、実践の現場で業績を上げることを本業とする経営コンサルタントが、実践経営の基本を全7回の勉強会で指導・解説します。

第1期 カリキュラム (2時間/1回)

1. 経営の原理原則
2. 財務の基本
3. 営業戦略
4. 人材育成
5. ゲスト講師
6. マネジメント
7. リーダーシップ

## 2. 経営情報サービス

日々の行動が成果へと導きます。経営者としての自己啓発、自社の経営改善に役立つ経営情報を期間中、ご提供致します。

### 1. インターネットサービス

経営現場で培ってきた成功事例や豊富な実績に裏打ちされた改善ノウハウを「見やすく・分かりやすく・生かしやすい」全15種類の多様なコンテンツに集約。

・経営情報レポート ・ネットセミナー ・E-ラーニング ・ビジネスフォーム 等々

### 2. FAXサービス

毎月1回、コンサルタントが書き下ろした旬の経営情報をFAXにて配信いたします。

※全国版1枚、地域版1枚を直接FAXにてお届けいたします。



**定員制となっておりますので、第2期の予約・検討をご希望の方は、担当者までご連絡お待ちしております。**

## お問い合わせ先

アイオー信用金庫 営業推進部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

TEL 0270-30-5014 FAX 0270-23-5172