

セミナーの報告

「第2期 アイオー・ビジネススクール」は、平成27年5月22日(金)、第7回セミナーを開催いたしました。

今回は、(株)タナベ経営取締役の中東和男様を講師にお迎えし、「成長を続ける企業の要諦」というテーマで白熱した講義を行っていただきました。

今回の講義は、企業が成長を続け、永続発展するために今やらなければならないことを「永続発展企業への挑戦」、「既存事業の深堀と新たな事業への挑戦」、「経営者の仕事とマネジメント力の強化」の3つのポイントに絞って、各ポイントについて解説がなされました。

最初に、「永続発展企業への挑戦」については、企業は潰れるようにできているとして、一般論ではあるが、創業して5年で30%の企業が潰れる。そして、50年を迎えることの出来る企業は5%程度、これが今日の日本の実態であるとの厳しい見解がなされました。そのため、企業が永続発展するためには、①強い収益力と財務体質、②時流にマッチした事業戦略、③強い組織力と経営システム、④次代を支える後継体制の確立が必要であるとして、各項目について解説がなされました。

次に、「既存事業の深堀と新たな事業への挑戦」については、事業の寿命は30年であり、永続発展していくためには、事業を経営環境の変化に合わせて変えていく必要があるとして、アンゾフマトリックスを使用し、新たな事業領域の考察方法について、「既存事業の基盤拡充」から「新規顧客・市場開拓」、「新商品開発・改良」、「新規事業開発」まで順を追って解説がなされました。

最後に、「経営者の仕事とマネジメント力の強化」について、経営者には7つの仕事(経営理念の確立、中期ビジョンの策定、経営方針の立案、組織の構築、人材育成の実施、人材評価の設定、成果分配の導入)があり、最低限この7つを実行していく必要があること及び、マネジメント力の強化については、目的・目標を達成させる行為がマネジメントであるとして、マネジメント力を強化するための必要事項について順を追って説明がなされました。

「第2期アイオー・ビジネススクール」は、今回の第7回セミナーをもって全カリキュラムが終了となり、赤石理事長から各受講生に「修了証書」が手渡されました。その後開催された懇親会には、多数の受講生、タナベ経営関係者、当金庫役職員が参加し、大変和やかな雰囲気の中で親交を深めました。

参加者の声(抜粋)

- ・短い時間の中でわかりやすく話をしてくれて参考になりました。(30代 サービス業)
- ・内容、実例がおもしろく、頭の中に入りやすかったです。(20代 サービス業)
- ・解りやすく為になる内容でした。(30代 小売業)



講義の様子



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”受講生の皆さま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、新たな交流の場としてもご利用いただけます。

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2期 カリキュラム (2時間/1回)

1. ビジョン
2. 事業戦略
3. 財務管理
4. 資金管理
5. ゲスト講話
6. 判断力
7. 企業成長

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。



お問い合わせ先

アイオー信用金庫 経営相談部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

TEL 0270-30-5025 FAX 0270-23-1205