

2016年

第4回

# I.B.Sニュース

若手経営者、後継者向け 第4期 アイオー・ビジネススクール活動報告

発行:  アイオーしんきん

## セミナーの報告

「第4期アイオー・ビジネススクール」は、2月15日(水)第4回セミナーを開催いたしました。

今回の講義は、「あるべき姿の設定～定性的ビジョン・定量的ビジョン～」というテーマで、(株)タナベ経営マネジメントパートナーズ本部部長の田中一司様に実践的で中身の濃い講義を行っていただきました。

はじめに、「中期経営計画の必要性」についてです。経営とは経営理念・ビジョン・方針を社員の活動を通じて実践・実現し業績を上げることです。ビジョンとは経営理念実現に向けた道標であり、3～5年後の自社の「なりたい姿」を描いたものです。ビジョン＝「なりたい姿」を達成するために「中期経営計画」策定が必要となり、これにより経営の見える化、組織の意思統一が図られます。

なお、ビジョンには「定性的ビジョン」(3～5年後のあるべき姿)と「定量的ビジョン」(基本数値目標)があります。

次に、「現状分析」についてです。自社の「現状」と「なりたい姿」とのギャップが経営課題です。経営課題を明確化するために、自社の存在価値は何か?(存在価値の明確化)、強み・弱みは何か?(内部環境分析)、マーケット動向は?(外部環境分析)といった「現状分析」を行います。

最後に、「戦略」についてです。「現状分析」により明確となった「現状」と「なりたい姿」とのギャップ＝経営課題を解決するために向かうべき方向性を示したものが「戦略」です。「戦略」には「存在価値に基づく成長戦略」と「現状認識からの成長戦略」があり、前者は自社のビジョンを見つめ直し事業領域を再設定する(自社はこんな会社だと再定義する)戦略であり、後者は自社の商品・サービスをどのように展開し売上を伸ばせるかを定める戦略です。

講義の後半では、各受講生が自社の「5年後のあるべき姿の設定と現状とのギャップ分析」作成に取り組み、発表を行いました。

※次回セミナーは、「『老舗』の経営が示唆するものはなにか」というテーマで、信金中央金庫から講師を招聘して講演を行います。受講生の皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

## 参加者の声(抜粋)

- ・改めて考える良い機会となりました。(30代 労務管理事務所)
- ・経営に必要な要素は「何」かをハッキリと教えてくれている。  
大変分かりやすい(30代 製造業)
- ・自社の分析はやるべきですがなかなか機会がなかったので良かった。(20代 建築業)



講義の様子



