

2015年  
第3回

# I.B.Sニュース

若手経営者、後継者向け 第3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

昨年10月28日(水)開講した「第3期 アイオー・ビジネススクール」は、2月1日(月)、第3回セミナーを開催いたしました。

今回のセミナーは、(株)タナベ経営取締役の中東和男様を講師として、「2016年に中小企業がとるべき基本戦略とは」というテーマで、①2016年の世界経済と日本経済の動向、②環境分析とSWOT分析、③事業の方向性を考える という3つのカテゴリーに分けて解説が為されました。

最初に、「2016年の世界経済と日本経済の動向」についてです。世界経済は、中国経済に停滞が見られるものの、ASEAN諸国を中心として経済成長を続けています。一方、日本経済は訪日外国人の増加や新興国で拡大・高度化する消費等により大きなチャンス到来が見込まれ、更に、今後の顧客ニーズは「消費型マーケット」から「課題解決型マーケット」へと変化していくことが予想されます。

次に、「環境分析とSWOT分析」についてです。企業は環境適応業であると言われていきます。したがって、環境を予測しなければ変化に対応できません。市場、業界、顧客等の動向といった「外部環境」と自社の強み・弱みといった「内部環境」を分析することを「環境分析」と言います。また、「環境分析」を踏まえて、さらに内部要因の「強み(Strength)」、「弱み(Weakness)」と外部要因の「機会(Opportunity)」、「脅威(Threat)」を再整理することを「SWOT分析」と言います。

最後に、「事業の方向性を考える」についてです。アメリカの経済学者イゴール・アンゾフは、「商品/市場成長マトリックス」によって、新規事業・新規分野開発の戦略を既存商品の「市場浸透」「市場開拓」と新商品の「商品開発」「多角化」の4つに分類しています。事業の方向性を考えるうえで重要なことは、既存事業の深耕は「絞る」「違いを創る」「深める」で伸ばし、新規事業開発は「モノ消費からコト解決へ」で考え、顕在的課題の先にある潜在的課題を解決することです。

以上について、白熱した内容の濃い講義が行われました。

※次回セミナーのテーマは「儲けの仕組みを理解する～P/L編～」です。

## 参加者の声(抜粋)

- ・自社の強み弱みの分析の仕方。また、戦略方法等勉強になりました。(40代 造園業)
- ・自社に持ち帰り参考になりたいと思います。(50代 産業廃棄物収集運搬業)
- ・内容のあるお話でした。(40代 自動車販売・钣金塗装業)
- ・わかりやすかったです。(40代 造園業)



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3期 カリキュラム (2時間/1回)

1. 経営全般
2. 事業戦略
3. 戦略提言
4. 財務管理
5. ゲスト講話
6. 経営分析
7. 人材育成

## 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。

期	日	テーマ	内容
第3期	10/20 (木)	経営全般	中小企業生き残りの秘訣 経営者としてのマインド 経営者としてのマインド
第3期	11/03 (木)	事業戦略	おが社で勝てる場の見え方 事業戦略の立て方 事業戦略の立て方
第3期	11/10 (木)	戦略提言	2013年毎に 中小企業経営の4年基本戦略とは 戦略提言とは
第3期	11/18 (木)	財務管理	儲けの仕組みを理解する①(編) 財務管理の重要性 財務管理の重要性
第3期	11/25 (木)	ゲスト講話	ゲスト講話による講話 経営者の声 経営者の声
第3期	12/02 (木)	経営分析	儲けの仕組みを理解する②(編) 経営分析の重要性 経営分析の重要性
第3期	12/09 (木)	人材育成	企業づくりは人づくり 人材育成の重要性 人材育成の重要性

お問合せ先

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