

一般社団法人 あいち経営塾 セミナー
『成長戦略に生かす環境分析の着眼点』実績報告

1. 開催日時 平成 29 年 5 月 31 日 (水) 17:00~19:00
2. 開催場所 ウィンクあいち 14F セミナールーム (名古屋市中村区名駅 4 丁目 4-38)
3. 講師 日沖コンサルティング事務所 日沖健 氏
4. 参加者数 会員: 17 名
一般: 1 名
顧問・アドバイザー・事務局: 計 4 名 計 22 名

5. 内 容

- ①成長戦略の 3 つのアプローチ
- ②非連続な変化を捉える
- ③運とタイミング
- ④PEST と価値観の転換
- ⑤ビジネスモデルの構築
- ⑥グループディスカッション

6. グループディスカッションまとめ

テーマ『講演の内容を踏まえて、自社・所属業界・地域の事業機会について』

A グループ

◆Y 社【エレベーター修理事業など】

- ・板金+塗装の一貫生産が強み。
- ・リードタイム・コスト・品質のメリット=回転率良、在庫減を PR する。

◆O 社【ビルメンテナンス】

- ・人が集まらない→価格競争に巻き込まれない為に医療・病院のメンテに参入。
- ・働きながら育児が出来る (保育スペース) プロジェクトを名古屋市と進める。

◆M 社【金属熱処理】

- ・働く人の幸せを実現できる会社に。社員にスポットライトを当てる→離職率減
- ・個人と向き合う。働く人の意義は何か。戦略の前に人、人財育成だ。

B グループ

◆T 社【旅行】

- ・法人事業が今後伸びるとは思えない。
- ・個人旅行の取り組み、ネットが安いとは限らない。

◆F社【保険】

- ・団塊世代の経営者の退職に伴う事業継承マーケット拡大。
- ・高齢化に伴う相続マーケット

◆M社【建築】

- ・人口減少、マーケット縮小。
- ・行政と取り組んで地域発展計画に沿ったマーケット展開。

Cグループ

- ・運は掴むもの、運を研究
→動いていないと引かかってこない。変化と接触する。行動しない人は失敗が少ない。
- ・新規事業に投資
→いくら投資しても良いか？→利益の半分。
- ・新しい柱を探すのは誰の仕事？
→後継者か？現社長か？

◆M社【事務機器販売】

- ・オフィス家具事業の行き詰まり→インターネット黎明期にやってみた
→事業の回復→インターネット販売の競合激化→新しい柱を探す
- ・あまり儲からなかった中古OA機器の販売をインターネット販売好調時にやめようかと思った。
→やめなくて良かった（経営判断）。



(左上) 講師：日沖健氏
(右上) セミナー時の様子
(左下) グループディスカッションの様子

以上