

経営後継者研修だより

CONTENTS

経営戦略・マーケティング分野の講義がスタートしました。

1月からは自社決算書・財務分析と並行して、自社経営戦略・マーケティング分析（本分析）に向けての講義が始まりました。講師は中小企業の実践的な経営戦略策定とその組織作り等で定評のある植田正樹講師(エムストリームコンサルティング株式会社 代表取締役)です。

本分析では、1～2月までの間は自社を取り巻く内部・外部の現状分析に取り組み、3月下旬にはこれまで実施した他の自社分析も含めた自社中期経営戦略とその経営管理について検討し、自社の将来像を描くゼミナール論文（卒論）のベースを作成します。

経営戦略策定までに多様なフレームワーク分析に取り組みます。しかし、フレームにとらわれ、埋めること、当てはめることが目的となってしまうと、組織の実情と合わない戦略を策定してしまう結果になります。そのため本研修では、経営戦略と組織を連動させた、実現性の高い戦略策定について学び、トップマネジメントとしての構想力（コンセプチュアル・スキル）を磨きます。

研修4ヶ月目に入り、研修生が環境に慣れたところで、講義、自社分析、成果物作成の流れはよりタイトに

なります。研修生は限られた時間で多くのことを学ばなければなりません。卒業生からは「研修期間は、人生で一番勉強した」という声もあります。派遣元企業の皆様には引き続き、研修生が学びやすい環境への支援をよろしくお願いいたします。

【あらゆる角度から自社を見る】



8分野の自社分析で自社の正確な現状把握を行います。

第39期生広報委員に経営戦略・マーケティングの講義についての気づきを伺いました。

マーケティングについては以前から興味があり様々な形で学んできたが、どのメソッドも実践として自社に落とし込む事が難しいと感じていた。植田先生の講義では、経営戦略策定に活用するためのマーケティングと現状分析方法、更にそれを実現するための組織作りや人材育成まで学ぶ事ができた。一連の講義を通して、これまで個別に考えていたものが連動していると気づく事ができ、また、マーケティングを実践的に自社の経営に活用できるイメージを持つ事ができるようになった。[(株)イマック 奥谷 奈生]

今回は「自社が生き残っていく」ということに対して必要なことを包括的に取り扱います。そのため業界動向・競合など外部環境から社内体制など内部環境まで多岐に渡る分析が必要とされます。これらで現状を整理し「これからどうやって発展・継続していくか」を策定するのが経営戦略であり、自社の製品が売れる仕組みを作るのがマーケティングであります。今まで学んできたことを総動員して取り組み、経営者としての考え方を深められると確信しています。[(株)田中組 田中 一成]

INFORMATION

東京校 企業研修課からのお知らせ

◆第40期経営後継者研修（2019年10月開講）の募集パンフレットが出来ました。

ご希望の方は、以下のフォーマットに記載のうえ、FAXまたはEメール添付でお送りください（無料）。

[「第40期経営後継者研修パンフレット送付依頼フォーマット」](#)

（上記をクリックすると、Wordファイルのダウンロードを開始します。）

◆経営者・後継者のための事業承継セミナーのご案内（1/22 東京校・2/20 中小機構 九州本部開催）
経営後継者研修の受講をご検討されている方のご参加をお待ちしております。 [詳細はこちら](#)