

経営後継者研修だより

ピークなんて通過点！ ～歴代で最高の期に～

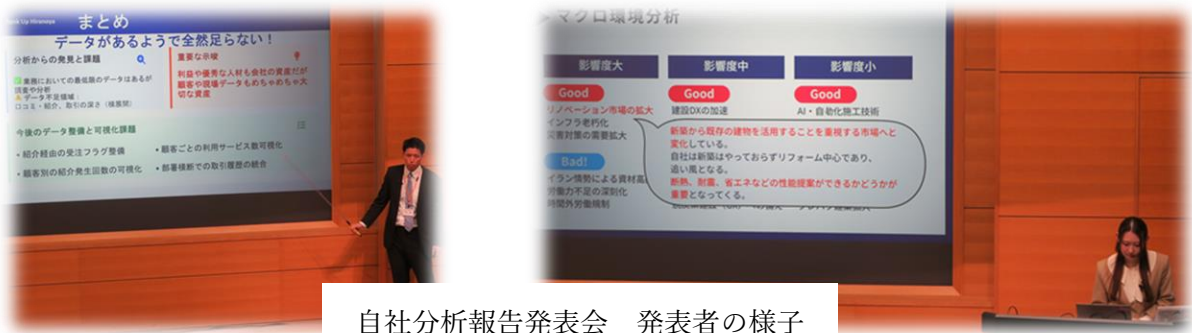
第6回『自社経営戦略-マーケティング分析』発表 - 次代に向けた現在(いま)を知る

4月3日(金)には、第6弾テーマ「自社経営戦略-マーケティング分析」の報告発表会が行われました。本分析の目的は、次の通りです。

『顧客・競合・自社の分析を行い、現状を把握する。そして様々なフレームワークを用いて、自社のポジショニング等、マーケティング戦略の現状と課題を把握する。』

経営戦略とは、一言で言えば「自社が進むべき将来の大きな方向性」です。VUCAの時代と叫ばれるほど、グローバル化やデジタル技術の進化により、市場は複雑化し、予測困難な状況が常態化している今、中小企業であってもしっかりとした経営戦略を立案する必要があります。一方、マーケティングとは「ものを売るための仕組み」を追求するものと言うことができます。とするならば、経営戦略を自社が進むべき方向性であり、進むべき方向性を定めるために必要なことがマーケティング分析と言えます。

研修生たちは、顧客(取引先別・顧客/業界別・取引環境)に関する分析をメインとして、顧客に関する管理情報(自社内部・外部の情報)の収集に努めるとともに、戦略を実行する上での内部要因として、マネジメント体制(管理体制)についての調査を起こった上で、自社経営戦略マーケティング分析の報告発表に臨みました。これまでの分析発表に見ない、範囲が広く、最もハードな自社分析となりましたが、やり終えた研修生たちの表情には、安堵感に加えて充実感を垣間見ることができました。



自社分析報告発表会 発表者の様子

自社分析発表(自社経営戦略-マーケティング分析)

自社での実務経験がない私にとって、今回のマーケティング分析は「自社を理解する」ための重要な機会でした。SWOT分析を通じて、表面的にしか知らなかった業界や競合の姿が、少しずつ見えてきた実感があります。

特に苦労したのは顧客需要動向分析です。製造業のように継続取引が中心ではなく、新規案件ばかりの建設業特有の構造に戸惑いながら、3期分のデータを必死に分類しました。100年続いた理由は下請けという安定した立場。でも、これからは違います。元請けとして主体的に動き、BtoB企業との関係を強化していく。そのために私がやるべきは経理とDX推進。現場を数字で見える化し、利益を生む仕組みを作っていきたい。残り三カ月の期間で更に自社への理解を深め、自社発展につながる案を生み出していきます。(太田 安紀)

今回のマーケティング分析を通じて、膨大な品目の売上構成や粗利率を初めて自分の手で可視化できたことは大きな収穫だった。これまで頭の中だけで描いていた戦略を、共有可能な資料として形にできた意義は大きい。

会社の強みのひとつは、長年の取引による金融機関や取引先との信用力、そして自社保有の不動産にある。業界全体が資産問題に苦しむ中、早期に資産を確保した先代の判断が今の安定を支えていることがわかった。

今後ターゲットは地元商圈エリアに絞り、地域に根差した経営を貫いていきたい。ただし競争環境は厳しいため、周辺地域への展開も視野に入れながら、更に戦略を練り直していく。残り三カ月の研修で、この分析を実践へと繋げる次世代を担う経営者としての土台を固めていきたい。

(横田 健一郎)

経営者マインド開発部門 第二創業企業訪問【株式会社 生活の木様】

決断体験の先にある成功体験を勝ち得て～新事業展開のヒントとは！？～

座学で学んだ第二創業に関する講義を経て、4月17日（金）には、『今後ビジネスプラン策定手法の講義・演習等を通して知識・技法を習得していくにあたり、実際の企業にて代表者・実務者へのヒアリングや現場視察を行うことで、実践的に第二創業への理解を深めること』を目的に、「株式会社生活の木」様を訪問しました。

「成功体験よりも大事なものは、決断体験。どれだけ「自分で決めてきたか」その数が成長をつくる。あくまで成功は結果。決断がなければ、なにも成果は生まれません。小さな“決める”を積み重ねていき、大きな決断が出来るようにしていく。」冒頭、生活の木の社長様からいただいたメッセージです。この言葉は、社長様がある経営の先生からお聞きになった言葉とのことで、最も大切にされていることだそうです。経営後継者としての私たちを「後継創業者」という視点に切り替えていただき、新事業展開のお話や、その手前にある決断体験の継続が成功体験をうみ、それが己を成長させていくことにつながるというとても貴重なお話をいただきました。

大学校での座学での学びも大事ですが、このように実際の経営者の方からの言葉一つひとつには大変重みがあり、座学以上の学びがあります。だからこそ、いつも以上に真剣に社長様のお話を聴く研修生皆さんの姿がとても印象的でした。



企業訪問【(株)生活の木様】 店内での様子

編 集 後 記

年が明けてから3月末までの日々は立て続けに自社分析の発表が行われ、これに加えて、ゼミで取り組んだ専門研究の発表が行われます。そんな日々は、バタバタと慌ただしく過ぎ去っていく時間で、あっという間に感じます。そんな中、先日の自社分析「経営戦略-マーケティング分析」が終わり、東の間の休息。ひと段落したということで、大学校がある東大和市の隣の立川市にある昭和記念公園に行ってきました。桜満開、菜の花も満開で、人が多くいましたが、心を落ち着かせるには有意義な時間でした。10カ月缶詰めでの研修においても、こういった時間も大切だと感じます。



4月上旬に訪れた昭和記念公園の様子

◆ **第47期経営後継者研修 受講申込を受付中です！**

東京校では、2026年10月1日（木）開講、第47期生の申込を受け付けています。
定員になり次第、募集を締め切ります。

ご受講を検討されている方は、お早めにお申し込み・お問い合わせください。

[経営後継者研修（東京校）](#)



◆ **経営後継者研修の資料請求・お問い合わせについて**

研修の詳しい資料を送付いたしますので、希望される方は、以下のフォームから申請してください。

また、研修や施設をご見学いただけます。（事前予約必要）

ご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

[経営後継者研修 資料請求・お問い合わせ](#)



◆ **中小企業経営者・後継者のための事業承継セミナー 参加申込を受付中です！**

5月28日（木）に「中小企業経営者・後継者のための事業承継セミナー」を開催いたします。

本セミナーは、①専門家による事業承継のポイントの解説、②経営後継者研修卒業生による事業承継の現実についての講演、③経営後継者研修の概要説明の3部構成となっております。

参加費無料、オンライン参加も可能です。詳しくはこちら↓

[【無料】事業承継セミナー「さまざまな事業承継の形と事例から学ぶ成功のヒント」](#) |

[中小企業大学校 | 独立行政法人 中小企業基盤整備機構](#)

