

厚生労働省所管
実践型地域雇用創造事業

平成 26 年度
経営戦略セミナー
『報告書』

1. はじめに

1.1 事業目的

奄美大島内の事業者へむけ、市場における標的の選定や効果的な販促方法等を学ぶ講座を開催し、地域の競争力の底上げと雇用状況改善を図る。また、受講者の中から選抜して関西方面への視察研修を行い実際の企業の中で経営戦略がどのように生かされているかを学び、帰島してからそれを発表会でフィードバックしてもらうことで、さらなる地域の競争力の底上げを図る。

1.2 セミナー、視察研修及び発表会の実施方針


本セミナーのねらいは、経営において重要な「市場の捉え方」「ターゲット選定」「自社の分析」の基本となる戦略部分を理解し実践してもらうことである。理論を学び実行しようとする際、自社に置換える事がまずネックになってくる。そこで本セミナーでは要所で、自社に置き換えて考える設問と時間をつくり、講座後にスムーズに実践へと移れるようにした。また視察研修では、セミナーで学んだ知識を専門家と共に実際に目で見て、生の声を聴くことにより、「誰に」「なにを」という戦略をしっかりと考え理解を深めてもらうようにした、また最終日に発表の時間を設け、視察中に見てきたものが、経営戦略的にどのような意味をもっていたのか？を視察者自身の中で整理できるようにした。

そのようにして、整理された情報を帰島したのち「視察研修発表会」の中で発表してもらい地域事業者へも新しい気づきが起こるよう全体としてデザインした。

1.3 講師のプロファイル

本セミナーに携わる「講師プロファイル」を表 1 に示す。

表 1. 講師・補助講師のプロファイル

名前・所属・肩書き	担当業務	略歴
 青木 宏人 (あおき ひろと) 中小企業診断士 株式会社マーケティングアシストプロジェクト代表取締役社長 コンサルティング: 戦略立案支援 約 150 社	・セミナー講師	アミューズメント業界で 14 年間営業活動に従事した後、2008 年 4 月に経営コンサルタントとして独立。経営戦略やマーケティング戦略の立案と実行支援など約 200 社のコンサルティング支援を実施。現在、中小企業のマーケティング上の課題を一括して解決する組織である(株)マーケティングアシストプロジェクトの代表として、マーケティング戦略の立案と実行支援を行っている。同組織では、売上、利益向上をミッションとして、複数のマーケティング専門家(全員が中小企業診断士の有資格者)による課題の抽出と課題解決のための具体的なプロモーション支援を実施している。

2. セミナー等の概要・スケジュール

2.1 セミナー等の概要

本セミナー等の「実施の概要」を表 2 に示す。

表 2. 実施の概要

経営 戦略 セミ ナー	期 間	2014 年 2 月 14 日（土）14：00～17：00
		2014 年 2 月 15 日（日） 9：00～12：00 （2日間通しての セミナー）
	場 所	鹿児島県 奄美市名瀬古田町 1-1
	受 講 事 業 所	11 社
	対 象	事業所及び創業希望者
視 察 研修	期 間	2014 年 3 月 4 日（水）～ 2014 年 3 月 7 日（土）
	場 所	視察研修プログラム参照
	参 加 事 業 所	3 社
	対 象	経営戦略セミナーを受講し、視察研修を希望する者
視 察 結 果 発 表 会	期 間	2014 年 2 月 27 日（土）19：00～20：10
	場 所	〒894-0034 鹿児島県奄美市名瀬入舟町 9 番 1 号
	参 加 事 業 所	7 社
	対 象	事業所及び創業希望者

2.2 セミナーのプログラム

本セミナーの「プログラム」を表 3 に示す。

表 3. セミナーのプログラム

～1日目～
1コマ目 マーケティングの全体像
2コマ目 ターゲット顧客の見つけ方
3コマ目 中小企業の戦い方
4コマ目 強みの活かし方
～2日目～
1コマ目 商品サービスの開発方法
2コマ目 価格設定と利益創出法
3コマ目 新規顧客の開発方法
4コマ目 総まとめ ワークショップ

3. セミナーの実施

3.1 セミナーの実施内容

本セミナーの実施内容を時間軸に沿って表に示す。

表 4. 研修の実施内容

経営戦略セミナー1 日目
1 コマ目テーマ 「マーケティングの全体像」 ■事務局から事業目的・会場の注意点について説明 ■講師挨拶 ■マーケティングの基本 ■売上高向上の視点について [ワークショップ] ■環境分析の視点について
2 コマ目テーマ 「ターゲット顧客の見つけ方」 ■お客様の買う理由の理解 ■ターゲット顧客を絞る方法 ・自社商品に落とし込んでのワークショップ
3 コマ目テーマ 「中小企業の戦い方」 ■差別化戦略の理解 ■1 番化戦略を理解する ・ワークショップ ・限られた市場の要素 ・勝ちパターン
4 コマ目テーマ 「強みの活かし方」 ■中小企業が活かすコアな強みとは ・何がコアな強みか ・ワークショップ ■コアな強みの活用法を理解する ・強みを見える化 ・強みを強化 ■1 日目の振り返り ■課題提出

経営戦略セミナー2日目

1コマ目テーマ 「商品・サービスの開発法」

■ 仮説に基づく発想法

- ・ お客様の不満解消アプローチ

■ 競合の参入を防ぐ方法

- ・ 競合企業の強みの無力化を図る
- ・ 競合企業の社内事情のスキを突く

2コマ目テーマ 「価格設定法」

■ 価格設定視点

- ・ 競合の価格を参考にする。
- ・ 自社視点での価格設定
- ・ 価格を納得してもらう留意点

■ 利益創出發想法

- ・ 誰から、何で、どのタイミングで

3コマ目テーマ 「新規顧客の開拓法」

■ 購買プロセスアプローチ

- ・ お客様獲得の視点

■ コラボレーションアプローチ

- ・ パートナーと連携して獲得する
- ・ WIN-WIN な関係を構築する
- ・ ワークショップ

4コマ目テーマ 「総まとめワークショップ」

■ ワークショップ

■ 2日間のワークショップの回答

おさらい

■ 事務局挨拶

4.視察研修会の実施

4.1 視察研修のプログラム

視察研修会のプログラムを表5に示す。

表5. 視察研修のプログラム

出張名		経営戦略セミナー視察研修	
出張期間		平成27年03月04日(水)～03月07日(土)	
* 日 目	月 日	時 間	スケジュール
1 日 目	3/4 (水)	16:00 ～ 18:00 18:00 ～	ナレッジサロン グランフロント大阪 大阪府大阪市北区大深町3-1 (青木氏同行) 研修についてのガイダンス 解散 各自自由見学
2 日 目	3/5 (木)	10:00 ～ 12:00 14:00 ～ 16:00	アパレルショップ 豊中市 (青木氏同行) ※地域顧客との顧客関係性を重視した経営を行う女性起業家 社長の講和と視察、質疑 飲食店 豊中市 ※厳しい飲食業界の中で、飛躍的な売上アップを実現 13:30分～ 同店で食事 (店舗の実情を把握するため、お店には内緒で訪問します。)
3 日 目	3/6 (金)	10:00 ～ 11:00 11:30 ～	各自、梅田駅周辺の店舗を回り店の外の看板・ 店内のPOP等から各自の 目標へ応用できそうなものを探る時間 酒販売店 大阪市北区

		12:00	※2014 年秋に開業したばかりの新店だが、マーケティング力を発揮し マスコミ取材を受け、人気店となっている 社長の講和：コンセプト説明など
		14:00 ～ 16:00	プレゼン発表会 ナレッジサロン グランフロント (青木氏同行) ※研修参加者からの今後のマーケティング活動 について発表
		16:00 ～	解散 各自自由見学

5.視察研修発表会の実施

5.1 発表会のプログラム

発表会の「プログラム」を表 10 に示す。

表 10. セミナーのプログラム

19:00	開会 事務局から挨拶、司会紹介 司会 サイバー大学教授 勝眞一郎 氏
19:05-19:20	発表者一人目 経営戦略セミナー視察研修報告
19:25-19:40	発表者二人目 経営戦略セミナー視察研修報告 ～見て感じた事～
19:45-20:00	発表者三人目 経営戦略セミナー視察研修報告 ～成功事例から学ぶターゲットのを見つけ方～
20:05-20:25	総評、講話 「研修を研修で終えないために」講師：奄美市情報通信産業 IM 勝
20:25	閉会

5.2 各セクションの発表の様子

各セクションの発表の様子を図 1 に示す。

図 1.



6.受講者の声

- 経営するにあたり色々なことに直面しておりマーケティングセミナーを一度は受講したく今回フェイスブックで見えて参加しました。
- 専門用語など分からないことも少しありましたが理解し易い講義でした。(もちろん 1 回ではマスターできないものではありませんが) 今後の会社のために役立つことと信じています。
- 質問に分かりやすく答えて頂きありがとうございました
- 話も聞きやすい速さで良かった。事例があったので分かりやすかった。ワークショップで考える時間があったのでバランス良かった。
- 急ぎ足の部分もあったが納得できる点も多く後の復習のためになった

※ その他、多数ご意見・ご感想を頂きありがとうございました。