

経営戦略実践セミナー

第一会合<1日目> 6月1日 於 京都府産業支援センター

第一会合<2日目> 6月2日 於 京都市産業技術研究所

第二会合 8月18日 於 京都経済センター

第三会合 10月26日 於 京都経済センター

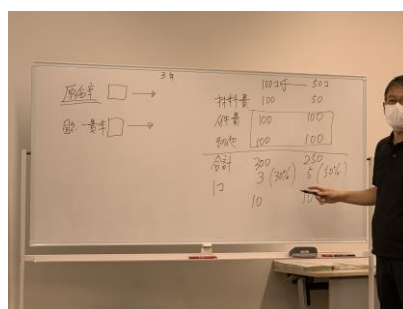
第四会合 12月26日 於 京都府産業支援センター

株式会社サカテック 坂下 浩一

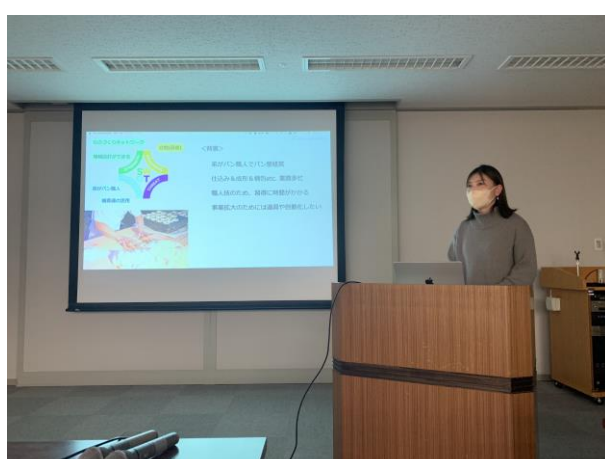
6月から半年間にかけて、外部からお招きした講師の下で5回にわたり、経営戦略実践セミナーを開催いたしました。講師は、学校法人 産業能率大学 総合研究所 経営管理研究所 松尾泰(まつお ひろし)先生にご指導いただきました。

当セミナーでは、経営者として事業戦略を深く掘り下げ、実際の事業に直結する知識や知見を体得するために、様々な講義を通して学ぶことができました。

最初の会合では、グループでの経営シミュレーションを通じて、現実の経営課題に直面した際の意思決定プロセスを体験しました。社長、営業部長、製造部長など実戦しながら割り当てられた役割をこなしていくうちに、グループの議論は白熱の度合いを増し、実際の経営陣の話し合いを見ているような感覚になりました。それだけでなく、雑談で自社の状況なども話し合ったりと親睦も深められる機会となりました。2回目以降は、財務データの分析や SWOT 分析といった実践的なツールを用いて、自社の事業状況を客観的に評価し、戦略立案に活かす方法を学びました。



そして最終回となる第四会合では、これまでの学びを踏まえて、既存事業とは毛色の異なる新規事業提案に的を絞った発表の場となりました。新規事業の提案内容は正に百社百様といった具合で、既存事業を活かした新分野の開拓や、製造業とは全然関係ない別分野への進出など、本当にバリエアティに富んだ発表となりました。中にはもう実際に行動に移されている方もいて、これからの動向がとても楽しみでした。



また次セミナーまでの期間には、復習や予習のために自主的に行う勉強会も開催しました。次セミナーまでに間隔があいてしまうため、モチベーションを持続させるためにも、自分たちで問題集を作って解いてもらったり、事前に SWOT 分析を行ったり、発表の予行演習を行ったりする場を設けさせていただきました。

当セミナーを通じて、参加された方々は経営戦略に関する知識だけでなく、同じように経営課題解決に苦しむ仲間が存在を確認出来たり、新規事業の生みの苦しみを味わったりと、知識だけでは得られない有機的な知見を得られたのではないかと存じます。また新規事業立案となると、日々の業務に追われなかなかそれも叶わないので、こうして多くの仲間と共に半強制的に時間を作れたことは素晴らしい機会となりました。

最後に、当セミナーの為に都度遠路はるばるお越しいただいた松尾先生、及び参加された皆様に心からの感謝を申し上げます。