

2018年

第3回

I.B.S ニュース

若手経営者、後継者向け 第6期 アイオー・ビジネススクール活動報告

発行:  アイオー信用金庫

セミナーの報告

「第6期 アイオー・ビジネススクール」は、平成31年1月23日(水)に第3回セミナーを開催いたしました。

今回は、前回同様経営コンサルティング本部部長代理 小池一嘉様をお迎えし、「ナンバーワンブランドを目指す～小さな会社のブランディング戦略～」の講義を行っていただきました。

受講生の皆さまには、マインドシェアNo.1（価格競争に巻き込まれない独自のポジション）を目指し、ワークシートにより自社の分析を実施したうえで、参加者同士の意見交換を行いながら学んでいただきました。

第3回セミナーでは、まず、ブランディングの必要性を確認したうえで、Ⅰ. ブランディングの原則、Ⅱ. 3つのブランディング価値、Ⅲ. ブランドづくりを実現するプロセス、Ⅳ. ブランディング戦略の実践、Ⅴ. 中小企業が目指すブランディングビジョンを学びました。

今回のセミナーをまとめるとブランディング強化により、「10・20・40・80絶対的事業モデル」（10・・・1社ウエイト10%以下、20・・・シェア20%以上、40・・・粗利益率40%以上、80・・・リピート率80%以上）の達成を目指せます。

地域密着企業が目指すべき姿は、【地域資源×企業使命＝「ミッションブランド」に挑む】

であり、「非価格競争」で顧客から選ばれるファーストコールカンパニーです。モノ余り、コト不足の時代には地方の経営者こそが、地方創生の主人公になりうるものであり、地域・社会の支持を得て、現在の顧客だけでなく、未来の顧客にも選ばれる「突き抜ける価値を」デザインし、ブランドを構築してまいりましょう！

次回は2月19日(火)今回同様アイオー信用金庫本店にて、第3回までのセミナーを踏まえ「ポスト2020 アクションプランを策定する【財務・成長戦略・方針書】」を学んでいただきます。

参加者の声(抜粋)

- ・ブランド力の作成に、本気で取り組んだことがなかったので、良いキッカケになりました。
(30代 自動車販売・修理業)
- ・自社の製品を改めて認識できました。とても分かりやすかったです。
(30代 機械製造業)
- ・ブランドマネージャーを決めて、ブランドを考えます。ありがとうございました。
(40代 製造業)

講義の様子



アイオー・ビジネススクールについて

当スクールは、経営の基本に着眼し、『体系的な経営の基本の体得と時代を生き抜く先見性』を磨く事を目的として開催しており、内容は勉強会の開催のみならず、経営情報サービスの提供、情報交換会、経営相談など“総合的に”受講生の皆さまの経営活動をご支援しております。

第6期アイオー・ビジネススクールは、ビジョン策定をテーマにし、「自らの手で自社の未来を描くビジョン策定プログラム」を習得する勉強会を行います。

その他、異業種の若手経営者、後継者の方々が集まる、新たな交流の場としてもご利用いただけます。

1. 勉強会

あるべき論を教える教育家ではなく、実践の現場で業績を上げることを本業とする経営コンサルタントが、実践経営の基本を全7回の勉強会で指導・解説します。

第6期 カリキュラム (3時間/1回)

1. 自社のビジョンづくり
2. 中期ビジョン策定方法
3. ナンバーワンブランドを目指す
4. アクションプランを策定する
5. ゲスト講話
6. 現場に活かすメンタルヘルスとモチベーション
7. ポスト2020を乗り切るために必要なこと

2. 経営情報サービス

1. 経営の基礎をWEBで学べるFCC Academy. クラウド

財務や事業戦略、中期経営計画、コミュニケーション等経営に必要な知識をWEB動画上で学べるサービス。「いつでもどこでも」自発的に学べ、継続的な学びの促進としてご利用いただけます。

2. 性格能力判定テスト (PAT)

タナベ式性格能力判定テスト (PAT) は独自のノウハウと詳細な分析によって、企業人としての可能性 (Possibility) と適正 (Aptitude) を試験 (TEST) し客観的に受講生の強み・弱みを分析できます。自身の現状を認識してアイオー・ビジネススクールに参加できます。

3. 個別相談・情報交換会

1. 個別相談

自社の固有の経営問題やご自身の悩みを相談することができます。

2. 情報交換会

若手経営者・後継者の異業種交流、情報交換の為の懇親会を開催いたします。

お問合せ先

アイオー信用金庫 地域貢献部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

TEL 0270-30-5025 FAX 0270-23-5172