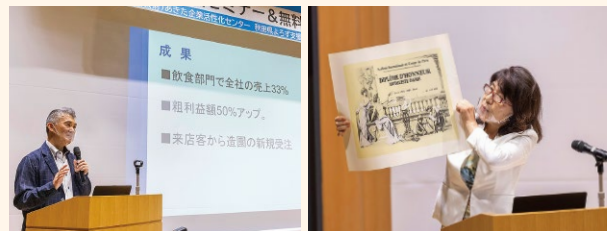


経営課題解決セミナー & 無料個別相談会

7月30日、秋田県よろず支援拠点と秋田商工会議所の共催で、秋田市にぎわい交流館AUを会場に経営課題解決セミナーが開催された。講師に合資会社寺田屋代表の寺田匡宏氏、ファオラ代表の稲葉江津子氏を迎え、経営課題解決のヒントとなる事例や企業経営の姿勢・考え方等を共有。セミナー後は希望者を対象とし、売り上げ拡大や販売促進方法、経営改善・事業再生等について、無料の個別相談会が行われた。



講師

寺田 匡宏氏

てらだ まさひろ

青森県出身。1992年、Apple正規販売代理店として有限会社マックブレインを設立。秋田市の製版会社を経て、2005年、中小企業の販促支援を目的に合資会社寺田屋を起業。これまでに約150社を支援した実績をもつ。よろず支援拠点コーディネーター。



講師

稲葉 江津子氏

いなば えつこ

秋田県出身。1989年、「クチュール7」を設立。洋服のオーダー仕立てや銀座ブティック数店舗との洋服リフォームを手掛ける。1998年に渡仏、パリコレや東京オリンピック招致に携わる。2016年ファッションブランド「PHAORA」を設立。



県内企業の事業転換とその事例

～経営資源を生かした第二創業～

はじめに事業転換で成功した事例をもつ国内の大手企業数社に触れ、「第二創業とは、自社の経営課題を解決するために新たな事業に取り組むこと」として、氏が支援し経営課題を解決した県内企業の事例について紹介。企業存続の選択肢として、経営課題の分析と経営資源の最大化を図る重要性を説き、高付加価値の提供でニッチ市場でのシェアナンバーワン獲得が必要とした。さらに「良い商品や技術を持つことだけでなく、社員を大切に守るという経営者の覚悟と責任が何より大事。経営者の姿勢に社員もついてくる」と述べた。最後に、ウイズコロナ時代において「今を現状分析の機会と捉え、自社で何ができるのかを見つめ直し、コロナ収束後に顧客に選ばれる企業となるよう準備をしてほしい」と締めくくった。

グローバル発想の考え方

～時代の変革期に必要な発想転換力～

秋田の服飾専門学校を卒業後、上京。東京で独立し、その後単身でフランス・パリへ。15年以上にわたる海外生活の中で直面した問題とその解決方法について、自身の経験を語った。

今後ますます進むグローバル化社会において、「以前と同じ考え方では同じ行動、同じ結果となる」とし、「日本人は、相手の気持ちを先回りした思い込みによって行動を遅らせ、まだ起きていない問題の対応策に多くの時間を費やしている。常識を疑い、自分の枠からはみ出す考え方が発想転換のきっかけになる」と述べた。後半は、フランスへ進出した県内企業を紹介。「自社商品をそのまま売り込むのでは上手くいかない。海外へ向けた大胆な工夫と日本文化をアピールする要素を融合させることが大事」と話した。



株式会社山田相談薬局
専務 山田 賢一氏
やまだ けんいち

参加者の声

当社は、お陰様で130年以上地域の皆様に寄り添い、健康のお手伝いをさせていただいている薬局です。医薬品小売業界の主流がドラッグストアとなる中、個人薬局が生き残るためには差別化とブランディングが必要であると考え参加いたしました。

寺田様のお話では、親族内事業承継後に新社長が強みであるIT技術を活かし販路拡大した事例があり、今までの経営とこれからの経営を融合する大変良い参考になりました。また何よりも経営者の覚悟と責任が大事だと気付かされました。稲葉様のお話は、フランスでのご経験から、文化や習慣だけでなく物事に対する考え方や視点が違う事へ気付き問題を解決された事例で、経営も多角的視点や発想の転換が必要であると改めて感じました。