

【タイトル】新春講演会・賀詞交歓会

【担当委員会名】研修委員会・総務委員会

【日時】平成22年1月21日(木) PM4:00～5:30

【場所】アンフェリシオン

【演題】今の不況下でも伸びている企業～その成功の秘訣～」

【講師】経営ジャーナリスト ^{ひきな} 疋田文明氏



【概要】

疋田講師は講演の冒頭、経済が低迷している昨今、市場は小さくなっているが、よその会社はマイナスの業績であっても、自分の会社はプラスの業績を上げなければいけないという気持ちを他もなければ、生き残れないと前置きした。

疋田講師は、全国の中小企業の経営指導に携わる体験から、今の不況下でも成功している企業の共通点は、生産性の向上や営業力の強化はもとより、それに加えて「**的を絞った営業**」「**組織ぐるみの学習(知恵)**」だという。

前者は、わが社の売りは一体何で、誰が顧客であるのかということを確認に捉えたうえでの経営を行うことが重要であるという。

千葉県の工務店の事例で、同工務店では、顧客を千葉県内に限定し、国産材を中心に在来工法を駆使して、しっかりとした住宅を建築し、建築後も顧客に対して、毎月一回、無料点検サービスを実施して顧客に喜ばれているという。

後者は、常に会社組織が一体となって、様々な問題について知恵を出し、いかに行動するが成功の秘訣であると力説した。

沖縄県のある地元のスーパーストアの事例では、中央の大手スーパーストアの沖縄進出に打ち克つため、様々な問題に会長をはじめ全ての社員それぞれが知恵を出し合って、その大手スーパーストアと競合しながら、最終的に大手スーパーストアの沖縄撤退にこぎ着けたという。



会場一杯の会員

最後に疋田講師は、組織ぐるみで知恵を出すことや学習をすることで重要なことは、異業種の業界の学習をすることが重要という。

それは、商売というのは基本的に同業に対して行うのではなく、異業種に対して行うため、異業種の業界の状況などを徹底的に良く学んだほうが、営業に行く時に役に立つという。

そのような意味からいうと、よく法人会入会のメリット云々というが、「法人会こそがメリットの固まりであるので、会員の皆さんは法人会をもっと利用したほうが良い。」と講演を結んだ

講演会終了後は、江東東税務親和会主催の新年賀詞交歓会が開かれ、来賓と税務6団体の会員が和やかに懇談の後、閉会となった。