

メビウス
講義レポート

第221回 2023年1月ハイブリットメビウス新春特別講演会
「会社を元気にするコツを学ぼう」

講師：上岡実弥子氏 (株) キャラウィット 代表取締役

コロナ禍に物価高騰。昨今の経済状況の中でも、会員皆様の事業が元気になってくださるようー。
こんな想いを込めて開催した新春特別講義。

あなたの会社の強みを知り、いつもと違う切り口で発信する。「事業のアイデアは他業界から学べ」。講師が講義の中で何度もおっしゃっていた金言です。今をときめく企業の取り組みを例に挙げながら、具体的なお話を伺うことができました。

上岡実弥子氏 (株) キャラウィット 代表取締役

大学卒業後、雪印ドール(株)マーケティング部、(株)日経スタッフ派遣社員等を経て、中小企業診断士を取得。中小企業大学校講師として、また民間企業・医療機関等幅広いクライアントに対して、論理的思考法、問題解決、コーチング、人材育成等の研修を行っている。

モットーは「一緒に、楽しく、仕事を向上、成功させよう」。

●経営革新は「新しい取り組みへの挑戦」

革新＝古くからの習慣・制度・状態・考え方などを新しく変えようとする事。

今こそ経営革新のとき！ 「切り口」で考えよう

★革新の切り口

- ①「物」ー新しい商品、サービスを考える
→これまでのお客様に対し、新しい価値を提供
- ②「お客様」ー新しい客先、新しいエリア、新しい販売方法
→これまでのお客様に加え、新しいお客様を獲得
- ③「市場」ー新しい市場
→商品もお客様も異なる、新しい事業を開始
建設業+新事業 物販+サービス業 製造業+小売業
- ④「転業」ーまったく新しい事業者になる

★「想い」は企業に表れる 私はこんな企業にしたい！

- ①どんな企業にしたいか？ 「いつもワクワクさせる！ お客様に感動を与える」
- ②事業で大切にすること 「正しい商品を販売する」「季節提案」「情報発信」
- ③お客様に対する接し方 「楽しく・明るく・誠実に」「親身になってご提案」

企業を見れば「想い」がわかる

例。「レディースファッション コスコジ」 想いは、「親子の笑顔が見たかったから」

購入に応じてポイントがたまる。たまったポイントで「体験」ができる。一日店長など。

★自社の「ウリ」を作る ターゲット層を念頭に置いて考える

★事業アイデアの発想法 具体的な切り口で考える

- 「連携」…他事業者と連携する
- 「転用」…別の使い方を考える
- 「複合」…関連する商品・サービスを一緒に提供する
- 「復活・再生」…過去のもの、廃れたものを復活させる
- 「川上・川下」…流通経路をさかのぼる／くだる
- 「代用」…代わりの素材で作る
- 「移転」…地元が無い商品・サービスを提供する

女性の感性をビジネスに活かそう！
ビジネスにおける女性の特徴は、

「立場」ではなく「気持ち」で人を動かすこと

女性は

- 「自分ごと」から考えるのが得意
- 細かい点にこだわる、気づく
- 「心地よいもの」「豊かになるもの」「キレイなもの」が好き
- 会話によってアイデアが広がる、発想する

いろんなアイデアを見てみよう

- 例1. 女性は細切れの時間の使い方が上手
→耳鼻科5分単位で予約がとれるようにした。
- 例2. エステ店：疲れ目をほぐしたい
眼科：疲れ目の患者が多い
→ エステ店と眼科のコラボ
- 例3. クックパッド
みんなからの投稿、まずはフリーで。
無くてはならない存在になる。
→ 有料にしても会員になる。