

不確実性の時代を乗り切るシナリオは ミッションを掲げ、その実現を目指す経営

不確実性の時代は中小企業にとってチャンスです

人々の価値観の多様化や急速なデジタル技術の進化などを背景として、社会全体の「不確実性」が増大しています。先行き不透明な状況は、経営のさまざまな意思決定の場面において迷いを生じさせます。

中小企業の経営者は、この不確実性の時代とどのように向き合ったよいのでしょうか。また、不確実性に困惑するではなく、良い意味で変化をもたらす呼び水にすることはできないのでしょうか。

いつの時代においても、「顧客の支持を得る」ことが経営を安定させる道であることはいうまでもありません。しかし、不確実性の時代においては、**小手先の差別化やこれまでの成功体験は通用しません。**

次世代経営者に求められるのは「ミッション経営」

不確実性の時代を乗り切るシナリオは**「ミッション経営」**です。ミッションとは自社の「選ばれる理由」を明確にしたもので、時代の価値観とギャップのある「選ばれる理由」では、顧客の支持は得られません。

「ミッション=選ばれる理由」に求められる4つの要素があります。それは、自社の「存在理由」「立ち位置」「社会貢献」「判断基準」です。これらは密接につながり、小さくても光り輝く会社をつくり出します。

ミッションは、**経営者の心を奮い立たせ、社内のベクトルを揃えます。**経営資源を無駄なく集中化させ、顧客の熱烈な支持を集めます。そして高収益の経営体質を生み出します。

ミッション経営セミナー

○月○日○

00:00~00:00(3時間)(00:00~受付)

会場

■参加料 お一人さま 0,000円(税込)
※当日会場でお支払いください

プランディングプロデューサー
櫻田 弘文氏 株式会社 クエストリー 代表取締役



「プランディングで中小企業と地域のいまを輝かせます」をミッションとする株式会社クエストリーを2003年に設立。

中小企業の情報のネットワーク「プランディングクラブ」を主催し、これまで数多くの中小企業のプランディングを支援している。

著書:『小さくても光り輝くブランド』

(ディスクヴァー・トゥエンティワン: 電子書籍) がある。

連載:『地域で光る小さな会社』(毎日新聞社:ビジネスサイト・経済プレミア)

第1部

スピーチ: 櫻田弘文氏 (株式会社 クエストリー 代表取締役)

ミッションとは何か?なぜ中小企業の経営にミッションが必要なのか?

事例を交えながら、次世代経営者に求められる「ミッション経営」のポイントをわかりやすく解説します。

第2部

質疑応答・フリーディスカッション

第1部の講演についての質疑応答、参加者全員でのフリーディスカッションを通じて、

ミッション経営のポイントを腹に落としてお帰りいただきます。

3つの学びのキーワード

①ミッションのつくり方を具体的に学ぶ

高収益の経営体質を実現する起点となるミッションを確立するプロセスと具体的な方法を手に入れてください。

②ミッションを社員と共有する方法を学ぶ

ミッションはつくって終わりではありません。社内でミッションを共有することで主体的な行動が生まれます。

③ミッションに基づく経営資源の活用を学ぶ

中小企業の経営資源は限られています。ミッションに基づき、どこに投入するかによって経営は大きく変わります。

主催

後援



プランディングで中小企業と地域のいまを輝かせます
株式会社 クエストリー
TEL: 03-5148-2508
<https://www.questory.co.jp>

クエストリー

検索