

# 中小企業小規模企業未来会議セミナー 実施報告

開催日時 令和5年9月15日(金) 午後1時30分～午後3時30分

開催場所 會津稽古堂 多目的ホール

開催概要 『事例から学ぼう！地域活性化と地域貢献』

## 1. 参加者数 60名

## 2. セミナー概要

①講演 株式会社ISホールディングス 代表取締役社長 遠藤 昭二 様

- ・周りから評価され続ける宿命  
⇒コンテストに受からない(中身が充実していない)会社は取引きをしてもらえない。
- ・人生も会社も未来予想ゲーム  
⇒未来を考えるから努力がある。ただ努力をしてもそれは無駄になるかもしれない。未来を予想してそこに役立つことを積み重ねていくことが重要。  
⇒会社も将来この事業分野は拡張していくのか、衰退するのか。その未来予想が当たれば会社は成長する。  
⇒世の中は逆算で成り立っており、逆算できる会社が勝つ。
- ・世の中にない、新しい製品を作りこむ。  
⇒猪苗代スキー場も新しいサービス・ビジネスモデルを、毎年作りこみをしている。
- ・フロー型ビジネスとストック型ビジネス  
⇒ほとんどのビジネスはフロー型。ストック型は車でいうと保険会社、不動産収入、定期購読や定期販売。来年の業績が予想出来てしまう(約束されている)。  
⇒爆発的な業績をたたき出すことは起こりえないが、前年度と同じぐらいの売上げが期待できる。  
⇒スキー場はフロー型ビジネス。今のお客様が次のお客様であるかは分からない。  
⇒翌週も猪苗代スキー場へ来てもらうしくみを作りこめばストック型ビジネスと言える。  
⇒そのために様々な仕掛けを施しているところ。
- ・利益相反にならない仕組みづくり  
⇒会社と社員が同じ方向に向くような人事制度にすべき。賞与で業績を反映、会社が儲ければ社員も儲かる。社員が勝手に働く土壌づくり。  
⇒目の前のだけじゃない、先を見据えたビジネスを心がけて、委託先が赤字になるような仕事にならないようにしている。  
⇒人脈ビジネスは忖度してくるので、世の中の需要があるのか分からない。見方を間違えないようにしないといけない。社内規定では知り合いは交渉窓口から外れる。
- ・会社は未完成に持って行く必要がある  
⇒常に課題を与え続ける。これが社長の仕事。  
⇒大きな将来像をイメージさせるための各論の指示。これが共有できたなら会社の幹部・若手の社員も希望を見出してくれる。  
⇒明日も来月も同じ仕事、そこにやりがいを感じてもらうのは厳しい。  
⇒完成形にたどり着くために、自分で課題を出しながら自分も手伝う。  
⇒未完成の会社の方が希望がある。

②参加者交流会(参加者29名)

- ・グループごとに ①自己紹介 ②遠藤様のご講演の感想 ③自社の課題とこれから取り組んでみたいこと ④未来会議のテーマで取り上げてほしいことについて意見交換。

## 3. アンケート結果 別紙のとおり

## 当日の様子

