

	講演タイトル
	より黒字、ず〜っと黒字にするための ドラッカーの多角化戦略
	藤屋伸二（ふじや しんじ） 差別化戦略コンサルタント 藤屋□ッチ戦略研究所 □式会社 所長
■ 想定する対象者	
<ul style="list-style-type: none"> ・新しい事業を立ち上げ経営基盤を安定させたい経営者および後継者 ・強み（技術・ノウハウ）の用途開発を実現したい経営者および後継者 	
■ コンセプト／メッセージ	
<p>多角化は大企業の事業戦略で、中小企業には関係ないと考えている経営者が多いようです。また、「選択と集中」が会社経営の基本であり、事業を多角化するのは経営の基本から外れるのではないかと考えている経営者も多いようです。</p> <p>しかし、ドラッカーは、著書『創造する経営者』のなかで、「専門化と多角化に関連がなければ生産的とはなりえない。専門化だけでは、個人営業の自由業に毛が生えただけのことである。通常、そのような事業は成長せず、一人の人間が死ねば消滅する。しかし逆に、専門化せず、いかなる卓越性もなく、単に多角化しているだけでは、経営できなくなる」という意味のことを言っています。</p> <p>つまり、ドラッカーは、個人事業の自由業（弁護士、会計士、作家など）以外に「選択と集中」を前提にした多角化を奨励しているのです。</p> <p>しかし、実際には、多角化を進めている中小企業は思ったほど多くありません。中小企業が多角化に踏み切れないのは、多角化に取り組むための「考え方」と「方法論」を知らないからです。</p> <p>本セミナーでは、多角化の考え方と実際の進め方を、事例豊富に分かりやすく解説します。</p> <p>本講演で得た多角化の進め方で、ヒト・モノ・カネ・時間の有効活用を図り、業績をより安定させましょう。</p>	

■ 内容

はじめに

1. ドラッカーで多角化を理論武装する

～御社の可能性を閉ざさないために～

- (1) 既存の事業は古くなる
- (2) 「選択と集中」と「多角化」の関係
- (3) 多角化は強みの用途開発で実現する

※ 多角化の概要を解説します。これであなたの会社も多角化への不安が解消できます。

2. 多角化の方向性

～多角化にはリスクが少ない3つの方法がある～

- (1) 商品開発による多角化
- (2) 市場開拓による多角化
- (3) まったく新しい分野への多角化

※ 多角化には3つの方法があります。一つひとつの方法を理解し、自社にあった多角化の方法を見つけましょう。

3. 多角化の実務

～これが分かれば御社も多角化経営に踏み出せます～

- (1) 経営方針を決める
- (2) 多角化のチャンスをさがす
- (3) チャンスを事業に転換する

※ 多角化も独立して存在するわけではありません。経営方針にそって既存の事業との相乗効果を考えて進めなければなりません。その具体的な方法を解説します。

■受講者の感想

- ・考えさせていただくことが多かった。自社に置き換えて考えます。
- ・“できるかもしれない” “やってみよう” という気持ちにさせていただけるお話しです。
- ・中小企業であることが、逆に強みに感じられました。ありがとうございました。
- ・従来とは違った視点で新しい発見ができた。
- ・売上を上げる手法を学べた。あとはどこまで実行できるかです。
- ・ドラッカーの説明を初めて聞いて、すごくわかりやすかった。
- ・わかりやすく、当社の業界でも活用できる様なことを説明してくれたから。
- ・ドラッカーを中小企業向けにわかりやすく説明していただいた。
- ・面白かった。ヒントがたくさんあった。機会があれば、またお話を聞きたい。
- ・藤屋先生のセミナーは2度目ですが、とても参考になり取り組みやすい。
- ・具体例が多く、スライドの内容が充実していて良かった。
- ・モチベーションの持ち方、事業展開の切り口とやり方⇒視点を変えると、これ程判りやすく、計画を立てやすくなるのだと実感した。従業員の説明に活用したい。

■主宰者様の声

- ・御礼が遅くなってしまいましたが、先日は貴重なお話をいただき、誠にありがとうございました！ お陰さまで、受講された皆さまからも、お話に満足された旨のアンケートの回答を数多くいただき、事務局としても大変嬉しく思っております。
(某社お客様向け全国大会での基調講演 M様)
- ・集客の方ですが、会場の定員(96名)に達しましたので、早々に募集打ち切りをさせていただきました。
(某商工会議所 A様)
- ・先日のアンケート集計ができましたので、結果をこのメールに添付させていただきます。参加された方の満足度が非常に高く、ぜひまたご講演をお願いしたいと考えております。
(某公的機関 S様)

■セミナー実績

新生銀行、広島銀行、十八銀行、西武信用金庫、愛媛信用金庫、凸版印刷、三菱自動車、佐世保重工業、お仏壇のはせがわ、SMBC コンサルティング、九州生産性本部、労働金庫、イセデリカ、東京・大阪をはじめとする各地の商工会議所、東京・埼玉・福岡などの中小企業家同友会、中小企業大学校(仙台、広島、直方、人吉)、JA 熊本果実連・JA 福岡などの農業団体、法人会、工業会、中小企業団体中央会など(敬称略)

■プロフィール

藤屋 伸二（ふじや しんじ）

- ・1956年福岡県生まれ。1996年 民間企業の勤務を経て藤屋マネジメント研究所を設立。1998年からドラッカーをコンサルティング理論のベースに置くようになる。以後、200回以上も読み込んで独自のコンサルティング手法を編み出し、200社を超える中堅・中小企業の業績伸長やV字回復を支援してきたドラッカー活用のスペシャリスト。
- ・著書・雑誌・メディア・講演・コンサルティング・社員研修などを通じて藤屋式ドラッカー活用法の普及活動をしている。このようなことから「日本でもっともドラッカーをわかりやすく伝える男」と言われている。
- ・現在、中小企業経営者を中心に、「必要なことだけをわかりやすく、おもしろく、実践に役立つ」をモットーにした、藤屋式ドラッカー活用法で業績アップの手法を学ぶ会員制の【藤屋伸二の創客塾】を主宰している。
ホームページ <http://fujiya-management.jp/>

【著書・監修書】

『ドラッカーの黒字戦略』

『図解で学ぶドラッカー入門』

『図解で学ぶドラッカー戦略』

『20代から身につけたいドラッカー思考法』

『20代から身につけたいドラッカーのマーケティング思考法』

『20代から身につけたいドラッカーのリーダー思考法』

『48の成功事例で読み解くドラッカーのイノベーション』

『図解雑学ドラッカー経営学』

『まんがと図解でわかるドラッカー』

『まんがと図解でわかるドラッカー・リーダーシップ論』

『まんがでわかるドラッカーのリーダーシップ論』

『まんが元自衛官みのりドラッカー理論で会社を立て直す』

『まんがでわかるD. カーネギーの「人を動かす」「道は開ける」』

など22冊（うち4冊は海外でも発行）の累計発行部数は193万部を超える。