

「第3期 77 R&C エグゼクティブ・スクール」の開催について

株式会社七十七銀行（代表取締役頭取 小林 英文）は、七十七リサーチ&コンサルティング株式会社（代表取締役社長 小林 淳、以下「七十七R&C」といいます。）と共同し、次世代経営者さまや若手経営者さまのリーダーシップ・経営に必要な幅広い知識の習得へ向けた支援の一環として、「第3期 77 R&C エグゼクティブ・スクール」を開講いたしますので、下記のとおりお知らせいたします。

当行は、今後もお客さまの多様な経営課題へのご支援を通じて、地域経済の発展に貢献してまいります。

記

【本スクールの概要】

名 称	第3期 77 R & C エグゼクティブ・スクール
開 催 地	仙台市
対 象 者	・次世代経営者 ・若手経営者 ・次世代経営幹部候補者（部長、課長クラス） ※経営者と同じ視点を持つ経営幹部育成のため、複数人での参加可能
プログラム	別紙のとおり
講 師	・エムストリームコンサルティング株式会社 代表取締役 植田 正樹 氏 ・株式会社電通東日本 アソシエイト・ストラテジック・プランナー 熊坂 涼 氏 ・中小企業診断士 國方 洋伸 氏
定 員 数	30名
期 間	2026年7月～2027年1月（全10回開催 ※合宿あり）
受 講 料	330,000円（税込） 資料代、合宿費、懇親会費等を含む
会 場	・江陽グランドホテル（1、10回） ・七十七銀行本店ビル（4、5、6、7、8、9回） ・中小企業大学校仙台校（2、3回）
申 込 方 法	1. パンフレット下部掲載の参加申込書に必要事項をご記入のうえFAXまたは郵送にて七十七R&Cまでご送付ください。 2. 同申込書に必要事項をご記入のうえ、最寄りの七十七銀行の本支店へお申し込みください。
主 催	七十七R&C
共 催	当行
提 携	中小企業大学校仙台校



もっと、ずっと、地域と共に

【これまでの開催の様子】

○講師の方によるスクール形式での講義



○グループディスカッション



以上

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs (Sustainable Development Goals)

2015年9月に、国連に加盟する全ての国が全会一致で採択した国際目標であり、17のゴールと、169のターゲットから構成されています。

七十七グループは2020年7月に「七十七グループのSDGs宣言 ～もっと、ずっと、地域と共に。～」を表明し、SDGsに対する取組みを更に強化するため、2021年10月より「SDGs実践計画」を策定しております。

仲間とともに、輝かしい未来を創る

第3期

77R&C エグゼクティブ・スクール

< 入校のご案内 >



77R&C

77 BANK

Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業大学校 仙台校

「77R&C エグゼクティブ・スクール」とは

七十七リサーチ & コンサルティング株式会社では、中小企業大学校仙台校（※）と提携し、「77R&C エグゼクティブ・スクール」における以下の目的の達成により、**優れた経営感覚を持った経営者等を輩出し、地域企業・経済の成長を目指します。**

1. 次世代経営者としての自覚・意識高揚

理想の経営者としての考え方や行動を踏まえた**リーダーシップ・経営に必要な幅広い知識**を習得することで、次世代経営者としての自覚および意識の高揚を図るとともに、自社の発展、ひいては地域経済の発展に寄与できる人材の育成を目指します。

2. 経営者に必要な知識・ノウハウ等の習得

財務分析や人事労務管理等、経営者に必要な知識を高いレベルで習得するほか、自社が抱える経営課題の分析や将来のビジョン、経営戦略・計画を策定・発表することで、**経営戦略にかかるノウハウやプレゼンテーションスキル**を習得します。

3. 企業経営に対する心構えの醸成

企業経営者の経験談等の聴講により、企業経営者としての心構えの醸成を図ります。

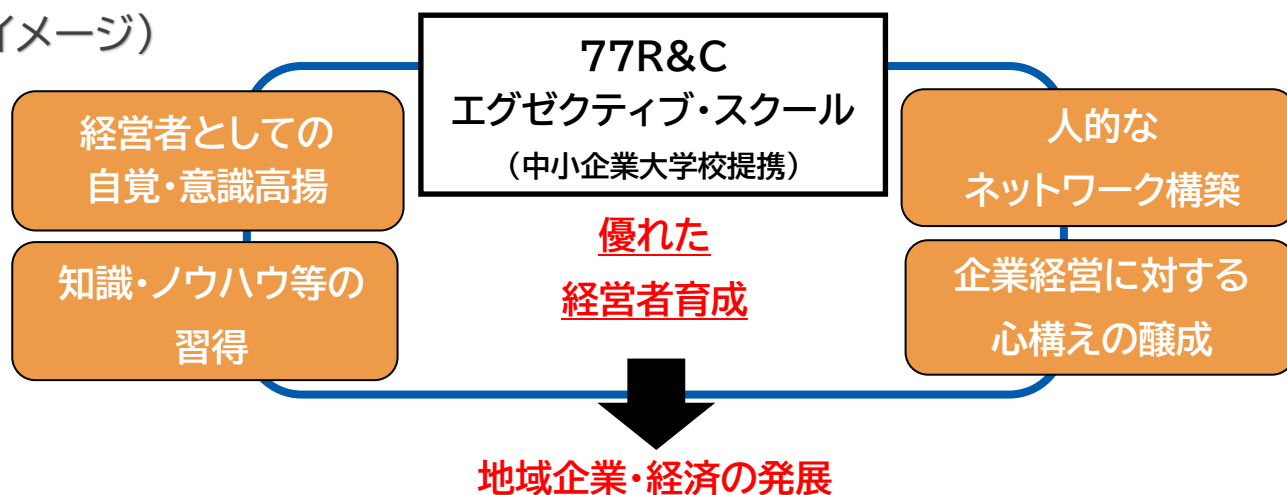
4. 業種・世代を超えたネットワークの構築

参加者同士による業種を超えた横のつながりを構築するほか、本塾OB等との世代を超えた縦のつながりを構築することで、経営者に必要となる人的ネットワークの拡大を図ります。

※中小企業大学校仙台校

独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する人材育成機関です。全国 9 か所の中小企業大学校や地域本部、Web を通して経営者や経営幹部などの方々を対象に多彩な研修メニューを提供し、年間 2 万人、これまでに延べ約 78 万人の受講者実績があります。本スクールは中小企業大学校仙台校との提携（オーダーメイド研修）により開設し、**カリキュラムの共同企画**や**全国の大学校で人気の講師**を選定しています。

(イメージ)



カリキュラム

回	日時	タイトル		備考	
		10:00 ~ 13:00	14:00 ~ 17:00		
1	7月 2日(木)	経営者に必要な役割とリーダーシップ	企業経営の全体像(経営戦略)と 経営意思決定力の向上	・開講式 ・懇親会	
2	7月29日(水) ~ 7月30日(木) 【合宿】	経営戦略		・懇親会	
3					
4	8月24日(月)	財務管理 ①			
5	8月25日(火)	財務管理 ②	マーケティング戦略		
6	9月 9日(水)	人材マネジメント			
7	10月23日(金)	営業戦略・営業活動	デジタル マーケティング	第1・2期生との 合同研修	・第1・2期生 との交流会
8	11月27日(金)	自社の将来ビジョン・実行計画作成演習 ①			
9	12月18日(金)	自社の将来ビジョン・実行計画作成演習 ②			
10	1月22日(金)	自社の将来ビジョン・実行計画作成演習 ③	成果発表会	・終了式 ・懇親会	

募集要項

参加対象者：次世代経営者、若手経営者、次世代経営幹部候補者

注. 経営者と同じ視点を持つ経営幹部育成のため、複数人での参加も受け付けます。

定員数：30名

受講料：300,000円(税別) 注. 資料代、合宿代、懇親会費等を含む。

お申込方法：参加申込書をコピーのうえ、FAX または郵送にて
七十七リサーチ&コンサルティングへご送付ください。

<提携・共催> 中小企業大学校仙台校(提携) (株)七十七銀行(共催)

【お問い合わせ先】七十七リサーチ&コンサルティング(株) 経営企画部 担当/渋谷
〒980-8777 仙台市青葉区中央三丁目3番20号
TEL (022)748-7877 FAX (022)721-7761

第1回

7月2日(木)

(10:00~13:00)

経営者に必要な役割とリーダーシップ

エムストリームコンサルティング株式会社

代表取締役 植田 正樹

(14:00~17:00)

企業経営の全体像(経営戦略)と
経営意思決定力の向上

同上

講義内容

- これからの時代の中小企業経営
- 経営者と経営幹部に求められる役割
- 自身の目指す経営者・リーダー像
- 企業経営の全体像
- 経営理念・ビジョンの重要性の確認
- 問題解決の考え方
- フレームワークを活用した意思決定力の向上手法

第2回

7月29日(水)

(10:00~17:00)

経営戦略

同上

講義内容

- 企業経営と経営戦略
- 経営戦略策定のプロセス
- 環境分析(外部環境、内部環境)

第3回

7月30日(木)

(10:00~17:00)

経営戦略

同上

講義内容

- 成長戦略の検討
- 戦略課題、戦略オプションの設定
- 実行計画の作成、管理

第4回

8月24日(月)

(10:00~17:00)

財務管理①

同上

講義内容

- 財務分析と管理会計
- 財務諸表の構造
- キャッシュフローの重要性

第5回

8月25日(火)

(10:00~13:00)

財務管理②

同上

(14:00~17:00)

マーケティング戦略

同上

講義内容

- 財務分析(ケーススタディ)
- 財務視点による現状の把握、課題抽出、改善方法
- マーケティングの基礎知識(4P、4C、STP、成長ベクトル等)
- 営業戦略・計画の立案手法

第6回

9月9日(水)
(10:00~17:00)
人材マネジメント
同上

講義内容

- 経営戦略と人事制度
- 経営戦略実行のための組織体制の整備
- 人を動かす評価と能力体系
- 人材の確保、育成、定着の仕組みづくり

第7回

10月23日(金)
(10:00~13:00)
営業戦略・営業活動
エムストリームコンサルティング株式会社
代表取締役 植田 正樹

講義内容

- 営業戦略・営業活動のあり方と進め方
- 顧客の深耕と新規顧客開拓
- 営業活動管理

(14:00~16:00)
成果につながるデジタルマーケティング実践
株式会社電通東日本 東北支社ソリューション部
アソシエイト・ストラテジック・プランナー
上級ウェブ解析士 熊坂 涼

- アクセス分析
- ケーススタディを交えた自社での実践方法

(16:00~17:00)
第1・2期生との合同研修
エムストリームコンサルティング株式会社
代表取締役 植田 正樹

- エグゼクティブ・スクールの振り返りと活用法
- 自社で計画を実行するための組織づくり

第8回

11月27日(金)
(10:00~17:00)
自社の将来ビジョン
・実行計画作成演習 ①
エムストリームコンサルティング株式会社
代表取締役 植田 正樹
中小企業診断士 國方 洋伸

講義内容

- 発表テーマの決定
- 課題解決策・目標設定・実行計画の作成
- マネジメントサイクルと実践のポイント

第9回

12月18日(金)
(10:00~17:00)
自社の将来ビジョン
・実行計画作成演習 ②
同上

講義内容

- 現状分析と課題抽出
- 自社課題の整理と絞り込み
- 発表テーマの検討

第10回

1月22日(金)
(10:00~13:00)
自社の将来ビジョン
・実行計画作成演習 ③
同上
(14:00~17:00)
成果発表会
同上

講義内容

- 発表資料のブラッシュアップ
- プレゼンテーションのポイント
- 発表準備
- 成果発表と今後の取り組みについて
- 講師講評
- まとめ

講師の紹介

第1回 7/2 (木)

)

第10回 1/22(金)

講師：植田 正樹(うえだ まさき)氏

エムストリームコンサルティング株式会社
代表取締役



立教大学経済学部卒業後、三井信託銀行(現・三井住友信託銀行)を経て、みずほ総合研究所株式会社入社。上席主任コンサルタントとして数多くの中小・中堅企業の業績向上に関わる。2008年エムストリームコンサルティング株式会社設立。「戦略・組織・人材」の連動性を重視した「真のいい会社づくり=会社と社員の成長」をテーマに、全国各地の中小・中堅企業のパートナー的な立場で、経営戦略・マーケティング・営業戦略策定から組織・人事制度改革、人材教育研修等に至るまで、きめ細かい経営コンサルティング活動を展開している。2002年より中小企業大学校講師を勤める他、各所で多数の講義・講演活動を行っている。著書は、「業績向上に直結する 成長企業の戦略・組織・人材」(あさ出版)他。

第7回 10/23(金)

講師：熊坂 涼(くまさか りょう)氏

株式会社電通東日本
東北支社ソリューション部
アソシエイト・ストラテジック・プランナー
上級ウェブ解析士



1998年東京都生まれ。2022年に電通東日本へ入社し、本社デジタルビジネス局デジタルプロデュース2部に配属。その後、株式会社アイ・アンド・シー・パートナーズ(現・電通アイ・アンド・シー・パートナーズ)へ出向し、デジタル広告の戦略立案から配信までを1年半かけて幅広く経験した。2023年7月より現職。

第8回 11/27(金)

第9回 12/18(金)

第10回 1/22(金)

講師：國方 洋伸(くにかた ひろのぶ)氏

中小企業診断士



人事コンサルティング会社、広告代理店、財務コンサルティング会社を経て、中小企業診断士の資格取得を機に独立。2008年より17年にわたって、中小企業大学校東京校の経営後継者研修に人材支援アドバイザーとして企画・運営に加わり、述べ340名の後継者に寄り添い成長支援を行っている。

会場

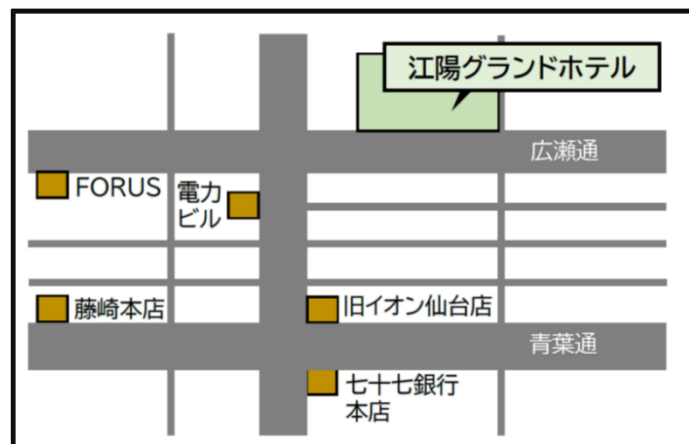
江陽グランドホテル

〒980-0014

仙台市青葉区本町2丁目3番1号

第1回：7月2日(木)

第10回：1月22日(金)



七十七銀行本店ビル

〒980-8777

仙台市青葉区中央3丁目3番20号

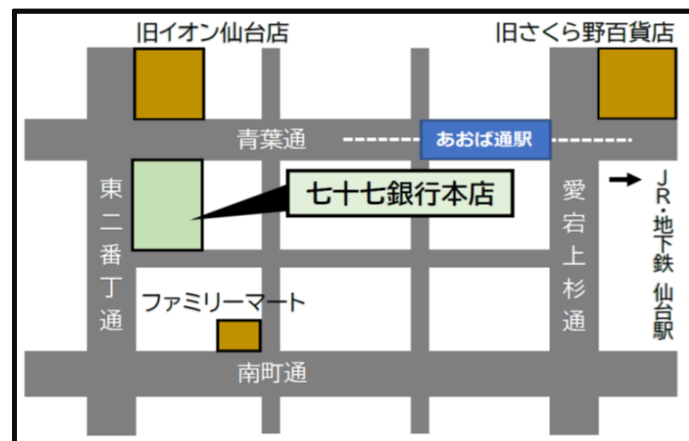
第4・5回：8月24日(月)・25日(火)

第6回：9月9日(水)

第7回：10月23日(金)

第8回：11月27日(金)

第9回：12月18日(金)



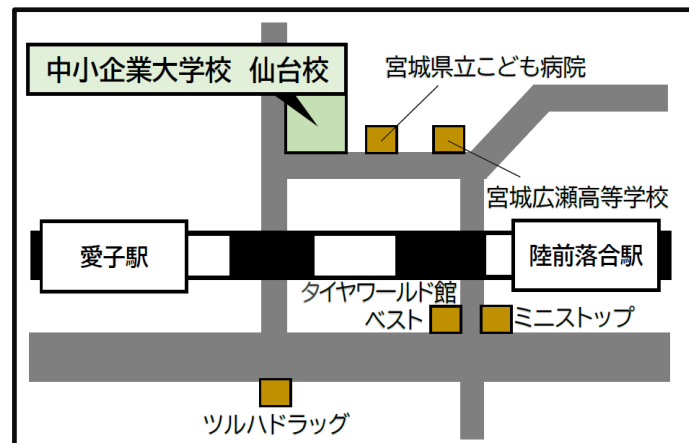
中小企業大学校 仙台校

〒989-3126

仙台市青葉区落合4丁目2番5号

※ 合宿時の宿泊施設も同住所となります。

第2・3回：7月29日(水)30日(木)



(注) 会場については、変更となる場合がございます。
変更の際は、参加者へ都度ご連絡させていただきます。

【第2期 77R&C エグゼクティブ・スクール受講生へのインタビュー】

中長期的な会社の方向性を 戦略として整理することができました。

取材対象者

株式会社エンドーチェーン

管理統括部 部長 遠藤 慎介 氏



時代の変化に応じた事業を展開する 仙台の玄関口の賑わいを支える会社として

昨年からは仙台駅前イービーズを運営するバックオフィス全体を統括し、日々の運営を支える基盤業務を担っています。売上や集客、テナント出店といったフロント業務が円滑に進むように、現場が安心して働ける環境を整えることが最大の役割です。

先代の社長は93歳まで現役で、当時の経営層の平均年齢も高かったのですが、2024年に現在の4代目の社長が就任し、社長も私も30代と一気に若返りました。

歴代続いてきた企業文化を大事にしながら、仙台駅前そして仙台という地域でアイドルやアニメというコンテンツをもって街の活性化の一端を担えるようにしていきたいと考えています。

中長期的視点での経営戦略を整理するために 参加したエグゼクティブ・スクール

日々の業務に追われる中で、経営の方向性について腰を据えて考える時間がまったく取れていませんでした。忙しい今だからこそ、敢えて一度立ち止まり、経営全体を俯瞰して戦略と向き合う必要があると感じていました。その時にこのエグゼクティブ・スクールを教えていただき、受講を決めました。特に「経営戦略を体系的に整理できる」という内容が魅力的でした。

これまででは中長期的視点で数字や経営戦略を考える時間が足りず、細かな課題を感じてはいたものの言語化できていませんでした。そのため社内でお互いの課題を共有できていない部分もありましたが、スクールの「自社の将来ビジョン・実行計画作成演習」で、ある程度言語化することができました。スクールで学んだ経営戦略の考え方は、売上拡大だけでなく、バックオフィスの在り方を見直すうえでも、非常に有効だと感じています。

スクールで見えたビジョンや方向性 さらにブラッシュアップして経営戦略の軸に

集中して考えることができました。講義時間だけでは足りなかったので、帰宅して風呂でも考えていました(笑)。月1回スクールがあることは、良くも悪くもプレッシャーでした。また受講者の平均年齢が41、42歳と同世代と

いうことが非常に刺激になりました。様々な業界の方々の経営に対する視点や考え方を知れたことも面白かったですし、何より私自身が経営戦略の考え方を学べたことが大きな収穫でした。

「会社の方向性を戦略として整理する」という一番の目標が達成できたので、これを会社に持ち帰り、次は従業員一人ひとりの指針となるものを言語化し、それぞれに落とし込んで盤石な体制を構築していきます。77R&Cの小林社長からも「修了後も悩んだことがあればいつでも相談して」と言っていたので、遠慮なく相談しようと思っています。

スクール仲間とコラボイベントを企画 異業種とのネットワークが広がります

スクールに参加されたかたと子供向けのワークショップを開催する話を進めています。うちでは今後ファミリー層の取り込みを考えているのですが、うちとは接点がないだろうと思っていた業種と一緒に企画ができるのは嬉しいですね。仲良く呑み友だちになった人もいますし、初売りにご家族を連れて遊びに来てくれた方々もいて、とてもありがたかったです。

スクールに参加したこの半年で、私自身も行動自体が変わったと感じています。役員に対しての提案の仕方や、従業員に対しての指示の出し方も、今回作成した将来のビジョンや実行計画に沿って考えるようになりましたので、大きく成長できたと思います。

100周年を迎えるエンドーチェーンから 仙台経済圏の更なる賑わいを

弊社の社長が掲げているミッションは、「点を面にすること」。弊社のみならず地元企業と連携しながら、それぞれの強みや魅力を活かし、人や物・文化それぞれの価値を循環・発展させ、仙台経済圏をさらに盛り上げていくことが目標です。また、インバウンドのお客さまにもぜひもっと来ていただきたいと思っています。

2028年に100周年を迎えます。昨年にはエンドーチェーンのマークの看板を復活させました。これまで様々な世代の方々に支えられてきましたので、その方々にもまた楽しんでいただけるような、恩返しができればと考えています。

長期的なビジョンに向けて、 経営者としての自分が確立されました。

取材対象者

合名会社 寒梅酒造

代表社員 岩崎 真奈 氏



“創業元年”の気持ちで組織を整えるため 社員みんなが同じ方向を目指すように

代々この地で米を作り、その米を使って約100年前に清酒「宮寒梅」が生まれ、私で5代目になります。元々経営や販売戦略は私が担当していたのですが、現在は業務全般に責任者として関わっています。製造は担当者に任せきりにするのではなく、チーム全体で連携しながら進めています。経営計画書の作成などの経験はありましたが、創業元年くらいの気持ちで内部の立て直しが必要と考えていた時に、中新田支店さんからこのスクールを教えてもらい参加しました。

弊社の酒造りはデータを重視しマニュアル化され、働き方改革も進めていたので、いい意味で担当制をなくした製造体制になっています。ですがやはり製造責任者が代わると、社員との考え方の相違が浮き彫りになりました。社員はみんな高い志や目的意識を持っているのですが、新人も多いので、いかにみんなが同じ方向を向き、いい酒を造るか、私が目指しているところを理解してもらうことが課題でした。

10年後の着地点に辿りつくために 会社、そして自分自身と向き合う

エグゼクティブ・スクールで弊社や自分自身の様々な課題と向きあったことは、正直嫌で苦痛なこともありました。これまで良かれと思って取組んできたことも、「これはちょっと違うな」と理解できたり、本当に冷静に自分自身や会社の現状と向き合うことができました。

私は社員とのコミュニケーションや目先の利益をあまり気にせず、これまで立てた経営計画でも10年後くらいに結果が出ていることが多かったのですが、遠くの先にある理想だけでなく、短期的に着実に利益を上げていくことも大切で、そのさじ加減やメリハリが大切ということを学びました。スクールでは5年先、10年先の計画の中で、弊社のビジョンのために何をしていかなければならないかを具体的に深掘りできて良かったです。

スクールでの実践的学びや参加者を通して 経営者としての考え方や視座を学ぶ

経営者としての「自分」がとても確立された気がします。トップに立つ者として冷静な判断をするには、相手にも

自分に対してもきちんと線引きをしないと、経営がぶれると感じました。一方で本当に苦しい時や大変な時に、苦言を呈しても私や会社と向き合ってください方こそ、大切にしなければならぬと感じました。このセミナーに参加して、会社の規模や立場も異なる参加者の皆さんの様々な考え方に触れ、現場の意見を汲み取る自信が付きました。経営者目線でなければならぬことなども学び、とてもいい刺激になりましたし、得るものも大きかったですね。

仕事からプライベートの話まで スクール一期生の女性経営者と意気投合

本当にありがたいことに、一緒に学んだ方が会社のイベントでうちのお酒を使ってくださいました。周年記念ということで、オリジナルのラベルを作って。また、私が仕事で求めているものを話したところ、一期生だった女性社長を紹介していただき、数分話ただけで意気投合して飲み友達になりました(笑)。女性の経営者はまだまだ少ないですから、会社の規模は違いますが、姉のように対等に付き合っていて、とてもいい刺激になっています。地元の大崎市の企業の方もいらっやっやっ、横の繋がりが広がったことも良かったですね。

地域の発展に貢献し、 次の世代に魅力を感じてもらえる会社づくりを

地域に守られながら米を作り続け、5代100年に渡って会社を繋いでいくことができました。弊社のコンセプトは「こころに春をよぶお酒」。今も地元の中학생や農業高校の生徒と一緒に「ハリリッカ」というブランドで、米粉や米麹や酒粕を使ったお菓子の商品開発をしています。蔵として地域の発展や雇用創出にも繋げていきたいと思っています。ただし売上が伸びても、「地酒」という立ち位置を忘れることなく、丁寧にお酒に向き合っています。

うちには息子が4人いますが、彼らだけでなく次の世代に「この会社を継ぎたい」「この会社で働きたい」と言ってもらえるような魅力ある会社を作り上げることが、私の最終目標です。

経営を学ぶうちに、次の中期経営計画作成に関わりたくなりました。

取材対象者

テクノ・マインド株式会社 | システム統轄本部 本部長 福岡 成文 氏



プロジェクト・マネージャーから統括部門へ スクール参加で経営者マインドが芽生える

昨年システム統轄本部に異動になり、社内のDXの推進や人材育成、生成AIの普及やISOの維持管理などを行っています。それまではシステム開発の現場でプロジェクト・マネージャーをしていたのですが、会社全体を見る立場になりました。異動してから、オンライン学習プラットフォームのUdemyなどで経営の勉強をしていたのですが、役員からこのスクールを勧められて受けることにしました。

開講当初は特に目標はなかったのですが、経営戦略や実行計画を作成するために自社の数字をいろいろと分析するうちに、今年作成する中期経営計画に関わりたいと思うようになりました。数字を通して様々な問題が見えてきたので、そこを変えていきたいと、この研修を受けながら思うようになりました。

会社の数字や経営を深く把握しながら 課題をこなす実践的な学びの場

最初の2回は経営戦略を作る方法を教えてもらうのですが、自社の数字を全然把握していなかったもので、これでは次の段階に進めないと感じ、会社で結構時間をかけて数字などをいろいろと調べました。講座を受けているよりも、自分で調べている時間のほうが長かったですね。弊社の事業で販売しているサービスの売上構造や利益率がどうなっているかを把握することは、非常に大切だと感じました。そうして講座でやったワークを持ち帰り、さらに深掘りしていくうちに先が開けてきて、次の内容に進むことができました。Udemyで授業を受けていましたが、講義形式は受け身になるので、やはりこういったやり方で課題に取り組むほうがやりがいがあります。

経営戦略を考えることで見えてきた課題 人を育て地域に貢献する会社に

IT企業はどこもそうかと思いますが、人材が足りません。業務が多忙で、みんな疲弊した状態に陥ってしまうので、やはり人を大事にしたいと考えています。もっとポジティブな意識を持てるように育て、会社を強くしていきたいですし、そうであってこそ地域に貢献できる

集団になれると思っています。もうひとつは、弊社は事業部制を敷いており、縦割りやセクショナリズムの弊害も散見されるので、そこを改善すればもっと良くなると考えています。

スクールで特にためになったのは、会社経営には、会社全体の戦略があって、部門ごとの目標があって、最後に個人目標があるわけですが、それらがすべて繋がっていないといけないということ。弊社でも経営戦略が個人に至るまで落とし込まれていないところがあるので、みんなを集めてきちんと説明しながら人を動かすことが大切だという気づきがありました。

経営者や異業種の考え方に触れる機会 縦も横も繋がりを大切にしていきたい

やはりスクール受講者の皆さんとの横の繋がりが持てたことが良かったですね。仕事の現場にいと、経営層や異業種の方々と関わる機会はありませんので、皆さんの仕事や考え方を知る機会になりました。その繋がりを通して、寒梅酒造さんからは弊社ブランドのお酒を造っていただいたり、一期生との懇親会でもシステムの提案を依頼されて、営業活動にも繋がっています。弊社のような業種ですと、特に製造業の分野でお役に立てると思いますし、宮城県はこれまでも半導体に力を入れているので、サプライチェーンも含めた様々な企業と繋がれると思います。ですから、こういった繋がりの場は大切にしていきたいですね。

スクールで作成した戦略と学びを持って 中期経営計画作成メンバーに

課題のために把握した数字を通して、事業部それぞれの課題ですとか、意思決定が遅いなどの課題が見えてきました。この講座を受講した者として、弊社の次の中期経営計画の策定に携わるつもりでおり、ここで作成した経営戦略を持って進めていきたいと思っています。

人がいてこそ会社が成り立つので、人を大事にする戦略を立て、みんなが幸せに仕事をしていける会社の仕組み作りをやっていきます。そしてその先で、社員が地域に価値を提供し、地域の活性化に貢献していければと思っています。

同じ経営者同士として、 支え合える仲間たちと出会える学びの場

取材対象者

株式会社 オーランド・オプティカル | 代表取締役 小島 逸人 氏



同じ立場の経営者仲間を増やしたい。 社長就任のタイミングでスクールに参加

眼鏡市場のフランチャイズとして14店舗を経営しています。2025年10月に社長就任を控えるなかで、現会長である父からの勧めもあり、このタイミングで受講するのが最適だと考え参加しました。スクールの内容というよりも、経営者として同じ立場で悩みを共有し、支え合える仲間を増やしたいという思いを強く持っていました。そのため初回は席についてすぐに資料を確認するのではなく、まずは名刺交換から始め、できるだけ早い段階で全員とコンタクトを取りたいという気持ちで臨みました。

そうした背景もあり、スクールには内容面だけでなく、同じ立場で悩みを共有し合い、支え合えることができる仲間と出会える場として大きな価値を感じました。

自社の経営戦略を実際に策定するにあたり、 現状把握の大切さを実感

スクールでは約半年かけて経営戦略を作成していましたが、自社の現状や数字をもとに考え抜き、戦略を練る作業が中心でした。授業形式をイメージして参加していたため、そのやり方に最初は戸惑い、追いつくまでに少し時間がかかりました。先生も受講生全員を見て回るのには難しいとは思いますが、もっと積極的に先生に声をかけ、コンサルのように教えていただくことで、よりスクールに参加した成果を高めることができたのではないかと感じています。個人的には、授業形式をしっかりと行ったうえで経営戦略を作成する流れのほうが、私にとってはより理解が深まったのではないかと思います。

スクールで経営戦略の策定に取り組む中で、自社の現状を改めて整理・分析する機会となり、その過程で、特に店長の育成に課題があると認識しました。従業員満足度を重視しているため、異動に際しても家庭の事情などを考慮することが多く、その結果、必要なタイミングで次期店長候補が不足している状況が生じています。また、こうした店長育成の課題の背景には、中途採用が中心で入社時期がばらばらになることによる社員のスキル差があると感じています。現状分析を進める中で、その点も含めて組織としての課題がより明確になりました。

また、戦略策定においては、現状を分析し正しく把握することの重要性を強く実感しています。私の業種はBtoCであるため、「目の前のお客さまにいかにご満足いただくか」というミクロな視点に偏りがちであり、マクロの視点がやや不足していたことにも気づかされました。今後は視座や視野をさらに広げていかなければならないと感じています。

不安定な土台の上に戦略は積みあがらない。 まずは再度、ビジョン策定から

スクール序盤では、この経営戦略の課題をそのまま本部長と一緒にトレースして進めていきたいと考えていましたが、本部長に具体的

に説明できるまで経営戦略を詰め切ることができませんでした。これは今後の私の課題です。ビジョンについてもシートを埋めないで先に進めないため、仮で「プロとしての地域貢献、いきいきと働くこと」と入れてはいますが、ビジョン策定だけでもセミナーがあるくらいですから、まずはそこからしっかり取り組んでいきたいと考えています。

また、社員のスキル差がある中で、プロとしてのレベルに達していない社員がいる店舗において、先輩社員がどのように関わっていくべきかという点については、まだまだ改善の余地があります。弊社の店長は、お客様満足度を追求する戦略を常に意識して実行していますので、店長の成長という観点では戦略以上に管理能力の向上が重要であると捉えています。そのため、今回策定した全社的な経営戦略を現場に落とし込むのは、次のフェーズになると考えています。

仕事でも繋がりがつつ、 悩みや他愛のない話のできる仲間ができた

様々な業種の経営者の方々と横の繋がりを作るという目的は達成できたと感じています。2期生はもちろん、1期生の皆さまとも接点を持つ機会をいただいたことは非常に有意義でした。実際に名取店まで眼鏡を買いに来てくださった方もいらっしゃいましたし、弊社健康経営の推進に向けてはヘルスマネジメントコネクトさんと契約し、コンサルティングを受けることになりました。

懇親会では悩みを共有する場面も多く、仲間ができたという実感があります。懇親会ではスクールの内容の話はあまり出ませんでした。仕事を離れ、同じフェーズにいる経営者同士として、気を遣いすぎることなく他愛のない話のできる関係性を築けたことは非常に良かったと感じています。非常に楽しい時間だったため、実はあまり細かくは覚えていないのですが(笑)。

フランチャイズの枠の中で会社を成長させるために、 他業種展開も視野に

やはり会社を成長させていきたいと考えていますが、出店については土地との出会いやフランチャイザーの出店計画との兼ね合いもあり、出店意欲があっても思い通りに進められない環境にあります。そのため、他業種のフランチャイズ展開も選択肢として検討していきたいと考えています。理想としては、メガネ事業との親和性が高い業種が望ましいと考えています。売上を伸ばすうえで最もインパクトが大きいのは、やはり出店です。既存店においても日々工夫を重ねていますが、それだけでは成長の広がりには限りがあります。だからこそ、新規出店によって売上を積み上げていく必要があると考えています。今後は他業種展開も含め、さらなる成長を目指していきたいと考えています。

全国の中小企業大学校のご紹介

中小企業大学校では、関西校及び九州校を除く7校で寮を併設し、学びに集中できる環境をご提供しているほか、交通の便が良い場所で研修を行う「都市部キャンパス」「サテライト・ゼミ」もご用意しています。

移動が不要で手軽にオンラインでご受講いただけるWEBee Campusに加え、こうした宿泊型の研修、都市部キャンパス、サテライト・ゼミも、あわせてぜひご活用ください。

「人が育つ」と評判の中小企業大学校を、
ぜひ御社の人材育成にお役立てください。

●中小企業大学校 【お申込・資料請求は】 <https://www.smrj.go.jp/institute>

web校 TEL:03-5470-1823

WEBee
Campus

〒105-8453
東京都港区虎ノ門3-5-1虎ノ門37森ビル
<https://webeecampus.smrj.go.jp/>

東京校 TEL:042-565-1207



〒207-8515
東京都東大和市桜が丘2-137-5
<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo>

旭川校 TEL:0166-65-1200



〒078-8555
北海道旭川市緑が丘東3条2-2-1
<https://www.smrj.go.jp/institute/asahikawa>

仙台校 TEL:022-392-8811



〒989-3126
宮城県仙台市青葉区落合4-2-5
<https://www.smrj.go.jp/institute/sendai>

三条校 TEL:0256-38-0770



〒955-0025
新潟県三条市上野原570
<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjo>

瀬戸校 TEL:0561-48-3401



〒489-0001
愛知県瀬戸市川平町79
<https://www.smrj.go.jp/institute/seto>

関西校 TEL:06-6530-0029



〒541-0052
大阪府大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング7階
<https://www.smrj.go.jp/institute/kansai>

広島校 TEL:082-278-4955



〒733-0834
広島県広島市西区草津新町1-21-5
<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima>

九州校 TEL:092-263-1554



〒812-0024
福岡県福岡市博多区綱場町2-1 博多FDビジネスセンター3階
<https://www.smrj.go.jp/institute/kyushu>

人吉校 TEL:0966-23-6800



〒868-0021
熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
<https://www.smrj.go.jp/institute/hitoyoshi>

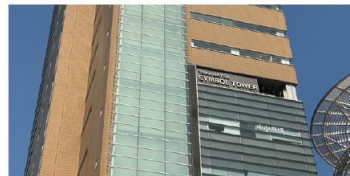
中小企業大学校都市部キャンパス

■ 金沢キャンパス (中小機構 北陸本部)



TEL:076-223-5573
〒920-0031 石川県金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル9階
<https://www.smrj.go.jp/institute/kanazawa>

■ 四国キャンパス (中小機構 四国本部)



TEL:087-897-3101
〒760-0019 香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7階
<https://www.smrj.go.jp/institute/shikoku>

■ 札幌キャンパス (中小機構 北海道本部)	TEL:011-210-7475	〒060-0002 北海道札幌市中央区北二条西1-1-7 ORE札幌ビル6階
■ 仙台まちなかキャンパス (中小機構 東北本部)	TEL:022-399-9016	〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービル6階
■ 虎ノ門キャンパス (中小機構 関東本部)	TEL:03-6459-0752	〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル
■ 名古屋駅前キャンパス (中小機構 中部本部)	TEL:052-205-6853	〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2-2-13 名古屋センタービル4階
■ 八丁堀キャンパス (中小機構 中国本部)	TEL:082-502-0735	〒730-0013 広島県広島市中区八丁堀5-7 広島Kビル3階

FAX : (022)721-7761

年 月 日

第3期 77R&C エグゼクティブ・スクール
参加申込書

ふりがな		業 種	製造業・卸売業・小売業 建設業・サービス業 その他()
会社名	(取引営業店※必須: 支店)		
住所・電話番号	〒	TEL ()	-

【参加者】 ※ 複数人の申込みができます。

ふりがな		生年月日	年 月 日 (満 才)
氏名			
社長との ご関係		在社年数	
所属		役職	
Email※必須			
ふりがな		生年月日	年 月 日 (満 才)
氏名			
社長との ご関係		在社年数	
所属		役職	
Email※必須			

<各種ご案内時の連絡先となるため、必ず Email をご記載ください>

参加者の会社名・お名前・所属等について、名簿にて参加者全員に共有させていただきます。

(お問い合わせ先)

七十七リサーチ&コンサルティング(株)

TEL (022)748-7877 経営企画部 (担当/ 渋谷)