

# “経営者必見” 基調講演 & Webセミナー

視聴期限は11/11 23:59まで

## 基調講演

## ニューノーマル時代を生き抜くヒントがここに

### “10年先も戦える企業へ「攻め」と「守り」の二刀流で先手を打つ 明日から活かせる「攻め」のヒント”



コロナウイルスの感染拡大や人口減少など、私たちの事業環境は常に変化の中にあります。日々中小企業の売上アップの相談に応じる中で、「売上を上げたいが、忙しくなってきたので相談を延期したい」といった場面にたびたび遭遇します。具体的には、既存事業の収益性が低迷する中で受注数が増え忙しくなり、増員し乗り切るも、結果的に収益性が悪化したといったケースです。一般に売上を上げるには「販路拡大」「新商品・サービスの創造」「新分野へ進出」といった「攻め」が有効と考えられます。しかし、中長期的に収益性の向上をはかるには、これら「攻め」だけではなく「業務フローの見直し」や「生産性の向上」など「守り」の改善との両立が欠かせません。「その業務は本当に必要なのか」「新しい方法を用いて、同じクオリティを半分の時間で実現できないか」など、これら「守り」の改善にDXの視点が重要な役割を果たします。本講演では、先が見えない不透明な時代で10年先も戦える企業になるために「攻め」と「守り」の二刀流で先手を打つ重要性と、明日から自社のビジネスに活かせる「攻め」のヒントをわかりやすく解説します。

「売れる地域中小企業者を育む」  
HIKIDUS（ヒキダス）代表

おのえ ゆうすけ  
尾上 雄亮 氏

1976年大阪府生まれ。中小企業診断士。総合広告会社、Webマーケティング会社を経てメーカーで新規事業をリードした後、21年春まで山形市売上増進支援センターY-bizでプロジェクトマネージャーを務める。2年弱で270社2000件超の相談に対応。大小100超の新商品・サービスの多くをゼロベースから創造し、1事業者最大1億円超の売上増に貢献。現在は「売れる地域中小企業者を育む」をミッションに、「売れるコンセプトづくり●▲■」などの独自メソッドで新しい可能性を引き出す事業体 HIKIDUS (hikidus.com) を立ち上げ、実現可能性とおもしろさを兼ね備えた支援に従事する。

## Webセミナー

## 山形県内の身近な企業が取り組むIT戦略

### ”製造業に於ける業務の 効率化とIT化の推進”

今後、少子高齢化は加速の一途を辿る。その様な中、人件費の高騰、海外とのコスト競争の激化による企業への負担は計り知れない。その対策としてIT・IoTを用いた業務の効率化は避けては通れないテーマと成っている。今回、弊社の取組事例をご紹介します。

### “プライベートと仕事を両立するために” ～女性だけの会社実践する 業務効率化&生産性向上～

当社には正社員がいません。パート総合職、パート一般職という職種があり、勤務可能な時間等で自分に合った働き方を選んでいきます。さらにスタッフは全員女性。スタッフが様々な条件・時間帯で働く中で、個々の仕事のスタイルを尊重しつつ、ITツールを活用し、業務効率化・生産性向上が出来るよう取り組んでいます。当社は常にスタッフ全員がプライベートと仕事を両立できる体制を整えていますが、今までトライアンドエラーを重ねながら日々業務の効率化を行ってきました。当社として有効的だった取組みを紹介させていただきます。



株式会社 高梨製作所  
代表取締役社長

高梨 健一 氏

◆プロフィール◆  
1967年1月 山形県西村山郡河北町で生まれ育つ  
2016年10月 株式会社 高梨製作所  
代表取締役社長に就任  
弊社は昭和45年創業で創業50年を超える会社です。

株式会社 スプリングス  
代表取締役社長

石川 昭子 氏

◆プロフィール◆  
山形県山形市生まれ。  
「山形うまいずマーケット  
(現：山形うまいず)」を創業。  
2010年に法人化し株式会社 スプリングスを設立。

