

■平成27年度岡山県地域産業人材育成講座の取り組み

地域産業振興の専門家がコーディネートする**地域政策研究講座**と、ビジネススクールで学ぶ経営知識の基礎の**マネジメント講座**の2講座を組み合わせ実施しました。

●地域政策研究講座

「思いの醸成や施策立案能力の向上」

●経営マネジメント講座

「地域産業振興に必要な知識と経営センスの習得」

■ 第1回【5/15】開講式・基調講演

講師：明星大学経済学部 教授 関 満博 氏

「地域産業おこしと人材育成」と題して基調講演を実施しました。

震災を経験して見えてきた人口減少社会に必要な産業や、震災というピンチをチャンスに変えた経営者の事例紹介などをもとに分かりやすく説明していただき、地域産業振興の重要性について理解を深めることができました。また、受講者の皆さんに向けて「その地域の問題を洗い出し、解決するための具体的プランと実行が必要である。」とのメッセージをいただきました。講演後、本講座の企画を行う、有限会社アーバンクラフト、株式会社グロービスから講座のねらいや進め方について説明がありました。



■ 第2回【6/4～5】クリティカル・シンキング・戦略思考トレーニング

講師：株式会社グロービス 島田 亮 氏・小野 洋史 氏

ビジネススクールで学ぶ経営知識の基礎を教わりました。クリティカル・シンキングは直訳すると「批判的に考える」こと。ここでは、「自分自身がきちんと考えているかを、吟味(批判)しながら思考を進めること」を意味します。ビジネスの世界ではダイバーシティ(多様性)、グローバル化、IT化等、刻々と状況変化しており一義的な答えがありません。結論に至るプロセスを正しく適切に踏みながら、その場毎の最適解をスピーディに導き出すことが重要となってきます。クリティカル・シンキングのような「論理的思考力」を身につけ、思考プロセスを適切に踏めるようにグループ討議や発表を繰り返しました。

■ 第3回【7/9～10】先進地視察：企業訪問の実践 (津山市内での視察)

コーディネーター：有限会社アーバンクラフト 長崎 利幸 氏

講師：津山市産業経済部みらい産業課 沼 泰弘 氏

7/9 は、津山市産業経済部みらい産業課の沼主査による講義と先進自治体事例の研究を行いました。自治体の産業振興についての考



え方や、産業振興に携わる職員に求められる意識を、経験談を交えながらわかりやすく説明いただきました。

7/10は、津山市内の企業を10社訪問。その後、訪問結果をメンバー発表しました。実際に企業訪問することで、想定される場面での対応方法等を学ぶことができました。発表終了後にアーバンクRAFTの長崎氏から、今回は「研修(練習)」で企業訪問したが、実際の企業訪問ではもっと厳しい状況もあること、企業訪問で想定される場面での対応方法などをアドバイスしていただきました。



■ 第4回【8/7】経営戦略の基本概念

講師：株式会社グロービス 沼野 利和 氏

「戦略思考のパターンを身につけるために、企業が持続的競争優位を構築する方法を考え抜き、経営戦略の要件や戦略分析・立案に必要な思考プロセス・フレームワークを押さえる。」ことをねらいとしてグループ討議、発表を繰り返すスタイルで講義していただきました。戦略を構築するうえで必要な、考え方のツールも紹介していただきました。

■ 第5回【9/4】マーケティング基本概念

講師：株式会社グロービス 小島 和也 氏

「顧客視点の真の意味合いを理解し、お客様に「売る」のではなく、「買っていただける」仕組みを構築するために必要となる、「ものの見方」(フレームワーク)や定石、思考のプロセスを押さえる。」ことをねらいとして講義していただきました。事例を使って、製品の価値やイメージを考えていくグループワークの発表では、意見を一つに絞れなかったグループもありました。しかし、「どの点に絞って考えているかによって結論が変わってくる」というマーケティングの特徴を学ぶことができました。



■ 第6回【10/2】講演・受講者によるプレゼンのテーマ発表

コーディネーター：有限会社アーバンクRAFT 長崎 利幸 氏

講師：八王子市拠点整備部中心市街地政策課 柏田 恒希 氏

八王子市拠点整備部中心市街地政策課の柏田課長補佐による講義。国・県とは別にある基礎自治体の産業振興の役割や、産業振興に携わる行政マンとしての使命は何か、経験談を交えながらわかりやすく説明いただきました。



第9回の講座で受講者がプレゼンするテーマを発表しました。コーディネーターの長崎氏と柏田氏から、次のようアドバイスをいただきました。

- ・自治体の施策を述べるだけにならない。



- ・自分の意見を述べる。
- ・具体的な数値を示す。
- ・最終目標を示す。
- ・ターゲットを明確にする。
- ・幅が広すぎるテーマはやりにくいので絞って具体的な内容にする。
- ・今すぐには無理でも、今後予算要求してやろうというくらいの完成度を指す。

■ 第7回【11/6】ビジネスモデルとアカウンティング



講師：株式会社グロービス 溝口 聖規 氏

アカウンティング(企業会計)について学びました。「財務諸表を作成できる知識を習得する。」のではなく、「財務諸表の数値を見て、その企業の活動状況が分かってくる。」ことを目指し、講義していただきました。緻密な計算を重ねて財務諸表を作成する経理スタッフの立場ではなく、ビジネスリーダーの視点で、事業と財務データのつながりを理解して、経営にどう役立てていくかということを考えるようご指導いただきました。

■ 第8回【12/4】事業革新の全体像

講師：株式会社グロービス 渡辺 祐介 氏

「事業革新」の全体像について学びました。「事業革新」は、あらゆる手を尽くしたが利益が出ずどうにもならない時に、ビジネスモデルを変更し根本的に変えていくことを指しています。新たな環境変化を見据え、「改善」や「拡大」では対応できない時は、リスクも伴うが「革新」にまで踏み込まなければならず、「革新」の判断がどういった場合になされるべきか等、具体的にお話しいただきました。

既存のビジネスモデルに変更を伴う戦略立案を実行するうえで、どういった検討が必要かを学びました。



■ 第9回【1/22】成果発表会

コーディネーター：有限会社アーバンクラフト 長崎 利幸 氏

第9回講座では、1年間の研修の集大成として、「中小企業支援策」または「地域活性化策」をテーマとした受講者による発表を行いました。発表は、経営マネジメント講座で学んだ内容を随所に取り入れたものとなっており、目的の違う二つの講座を組み合わせることによって、相乗効果が得られる結果となりました。

また、長崎氏からは「この講座で実施した先進自治体職員の方の講義から、刺激を受けたのではないと思う。また、同志と共通の課題について話せるという、ネットワークづくりができたのではないと思う。皆さんには、地域産業の推進役として、これからもがんばって欲しい。」という受講者の皆さんへのエールが送られました。