

# ビジネス革新を契機に組織を強くする

## 卸業のビジネス革新と現場力強化の進め方

卸売業各社においては、経営の継続やさらなる発展に向け、収益力の向上や情報収集力の強化、また人材育成など多岐にわたる経営課題を抱えながら経営されています。

その中でも、お客様（販売店やエンドユーザー）への新商品・サービスの提案力強化、さらにはトータルソリューション力を強化することが重要な成功要因になると考えられます。

そのためには、**お客様（販売店やエンドユーザー）の本質的なニーズを的確に把握する力、仕入先と連携し新商品を企画開発する力、またトータルソリューション力強化に向け業務をプロデュースする力など人と組織を育てながら事業革新を進めていく**必要があります。

今回のセミナーでは、そうした戦略構築・また実行体制構築に向けた考え方・進め方について実践的にガイドするとともに、中小企業基盤整備機構が提供できる各種支援サービスの活用について戦略的に活用できるようご案内させていただきます。

※ 1回だけの参加も歓迎です。



### 【参加対象者】

中小卸売業の経営者、経営後継者、経営幹部

### プログラム

10月22日(火) 18:30~20:30

卸売業のビジネス革新とその実現に向けた組織力強化の進め方

- ・これからの卸売業のビジネス革新の考え方
- ・ビジネス革新実現に向けた組織力強化の進め方
- ・意見交換(自社の革新を考える)

中小企業基盤整備機構  
近畿本部  
経営支援アドバイザー  
藤山 紳一

11月18日(月) 18:30~20:00

組織力強化の具体化検討

- ・ビジネス革新のための業務改善・改革の進め方
- ・ビジネス革新のための戦略的な組織革新計画の検討
- ・意見交換(自社の革新計画を考える)

11月18日(月) 20:00~20:20

卸売業の経営革新支援事業案内

- ・講演でお伝えした卸売業の経営革新をサポートする中小機構のサポート事業についてのご案内
- ・価値創造のためのメーカーとの産産連携
- ・専門家派遣による経営革新支援

中小企業基盤整備機構  
近畿本部  
経営支援課 樋口光生

### 講師

藤山 紳一 中小企業基盤整備機構近畿本部 経営支援アドバイザー



アパレル・服飾雑貨の卸・小売企業において物流・人事・管理担当取締役、代表取締役社長を歴任。売上高10億から200億円へと、企業の成長を牽引する人事と物流の構築を手がけて、組織を活性化。

平成23年1月、藤山コンサルティングを設立。経営計画の策定をはじめ、組織づくり、組織開発、組織運営、評価制度等の制度設計等を専門とする。