



報告者

株式会社セイコム 代表取締役
西端 憲治氏

創業：1989年

従業員数：4名（パート3名）

事業内容：地図データ制作・地図WEBサイト構築

売上高：22,000千円（平成30年3月）

西端さんが経験されてきた主な経営課題は、つぎの通りです。

「特定顧客への依存度をどうすべきか」
「重要取引先との取引をやめる」
「新規事業を始めるにあたって、自社はどのような環境を整備すべきか」
「困難に直面したとき、経営者の覚悟」
「従業員との関係構築、コミュニケーションの取り方」

これらの経営課題を抱えながら、業績が悪くなったときでも、できる範囲で同友会活動に参加し、特に小グループ会の良さを見出してこられたと聞きます。同友会に入会して作成した経営理念があったから、振り返ってみれば、課題に直面した時の意思決定に大きなブレがなかったのではないのでしょうか。

周りからみれば、業績悪化からの劇的なV字回復と見えますが、困難に直面した時の当時の経営判断は本当に正しかったのか、西端さんが、今その判断をどう捉え前へ進んでおられるのか、西端さんの覚悟をぜひ聞きに来てください！！

経営者の覚悟

～困難に直面したときの意思決定を考える～

日時

2018年9月26日（水）

受付開始/18:00 例会/18:15～20:40

場所

道頓堀ホテル

大阪市中央区道頓堀 2-3-25

TEL：06-6213-3444



ゲスト参加大歓迎

参加費無料

懇親会費

4,000円(税込)

7月例会レポート 強みが分かったその瞬間、弱みが見えた

～弱みの克服が会社を成長させる～ 株式会社インフォグロース 米田慎一

サラリーマン生活を経て5年前に会社を立ち上げた米田さんは、その後経験する様々な失敗談を赤裸々に告白され、そこから学んだ事を着実に実践しておられます。今回の報告を自社と照らし合わせ、自社にどのような強み・弱みがあるのか、そしてそれらをどのように変えていくのか？と改めて考えるきっかけになったのではないのでしょうか？

米田さんは10年後のビジョンを多く語られておりましたが、中でも社員をパートナーとして雇用し、夢を持って切磋琢磨して仕事に邁進している状態を作りたいと考えておられます。他社との差別化を図る新商品も完成し、これからの「インフォグロース」が楽しみな報告でした。

（東新印刷株式会社 新留）