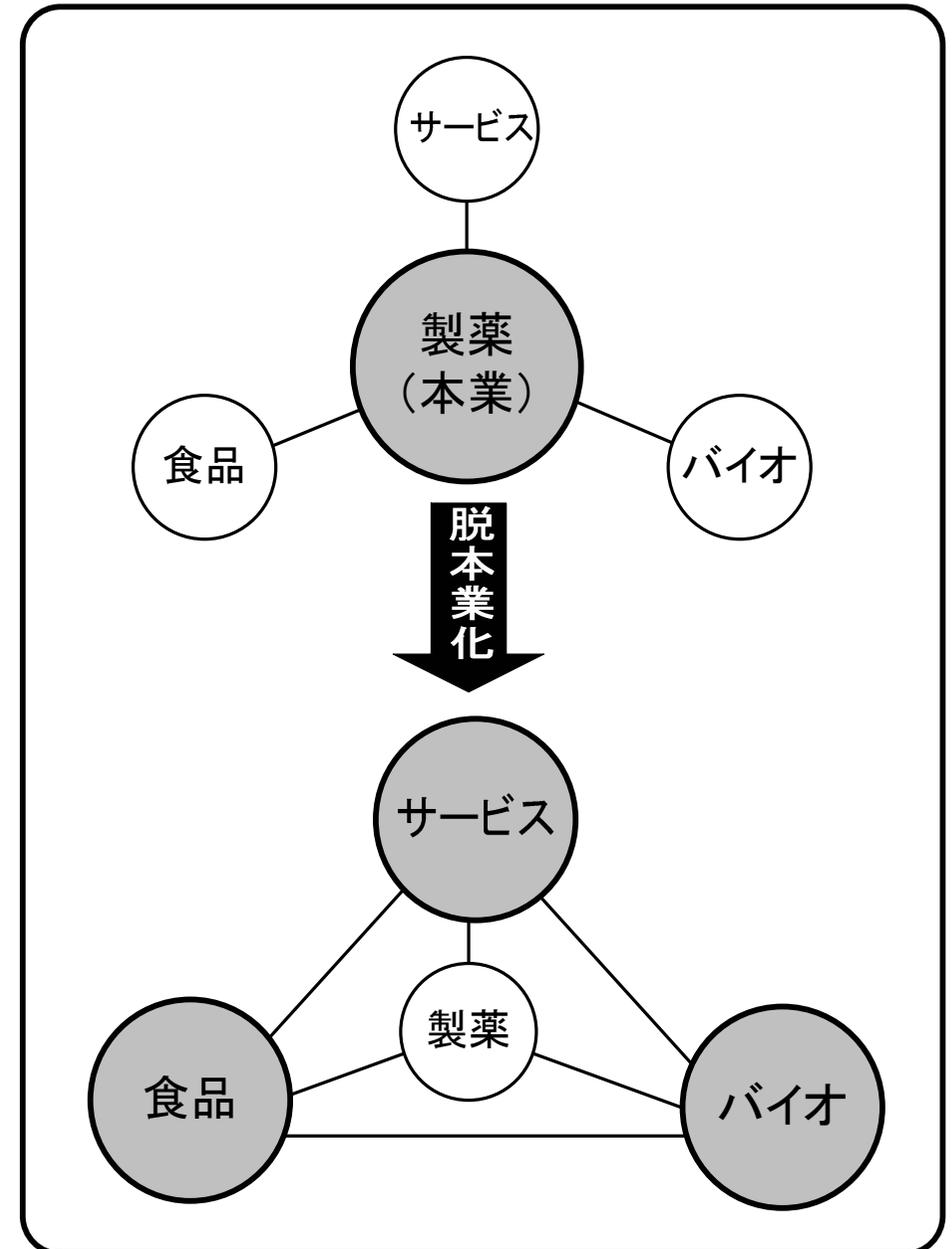
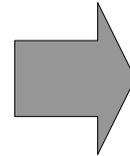


当社の多角化戦略について

〈文章だけの場合〉

長引く不況に加え、外資の積極的な営業攻勢に、当社の経営はますます厳しい環境にさらされている。打開策として、本業である製薬事業の思い切った見直しを図るとともに、今後は「総合生活企業」という旗印を掲げて、「脱本業化」に乗り出す。そして、サービス、バイオ、食品の三部門の事業を拡大し、これまでの製薬事業のみに依存した企業体制を抜本的に変革したい。



旅行券の分割前払いシステムの導入について

現状

貯蓄はある

しかし

旅行には使えない

ヒント

貯蓄を旅行券に換えるシステムは？

新商品の概要

利用者像

家族旅行、職場旅行、夫婦旅行、修学旅行

新商品

金額：毎月3000円以上

期間：6～60ヶ月

積み立て

貯蓄額+サービス額=旅行券

利用者のメリット

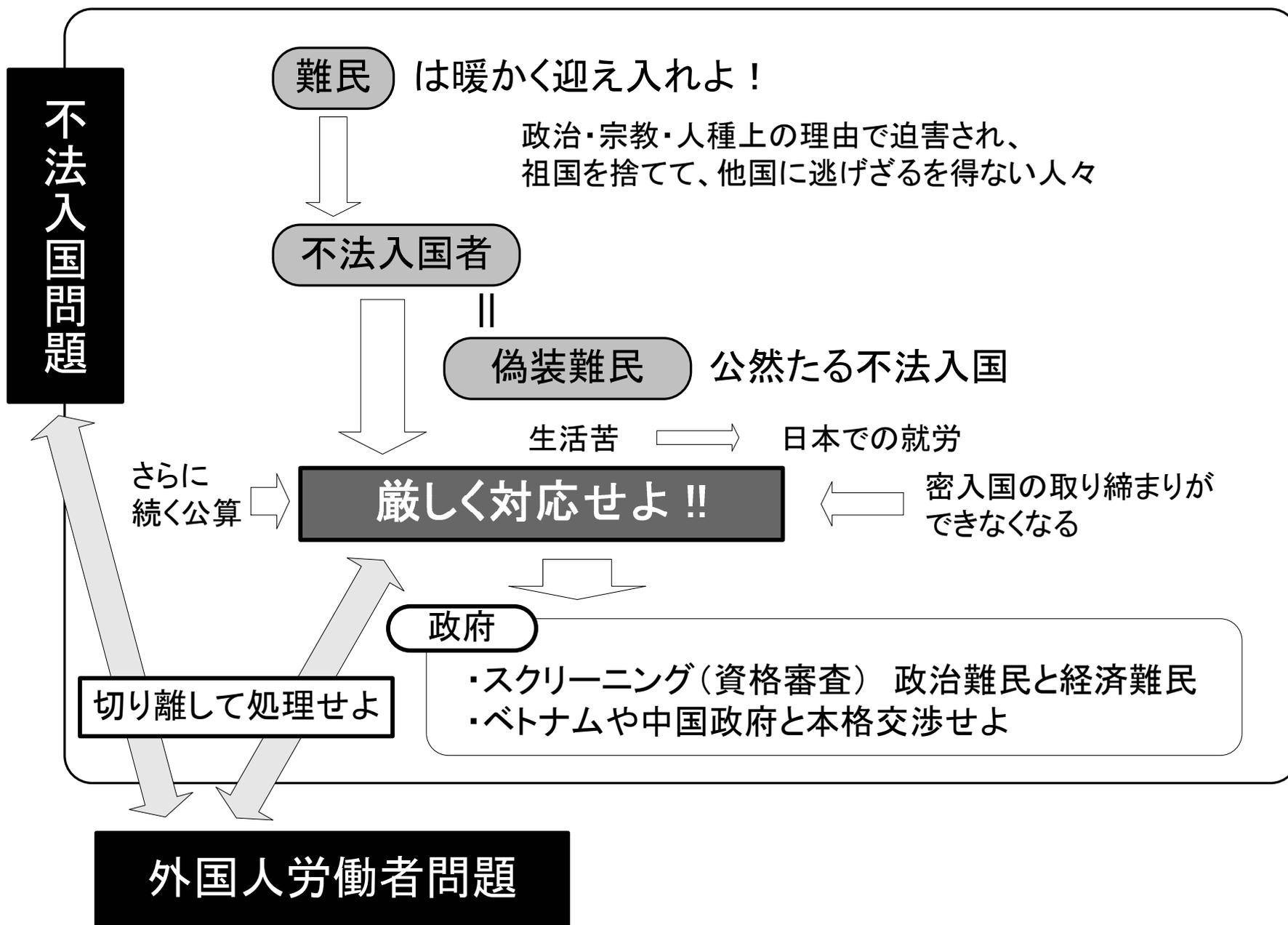
目的に応じて変更可能
色々な旅行商品に使える

当社

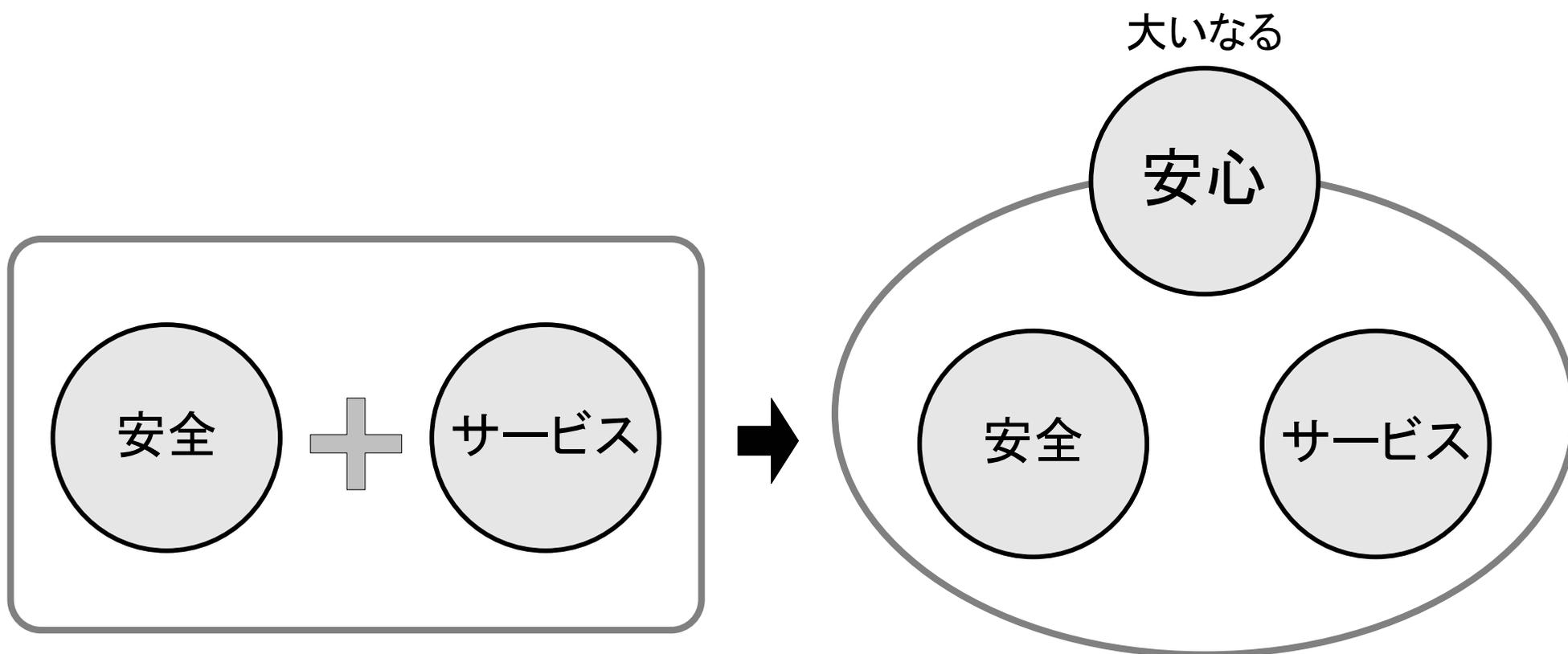
必ず当社を利用
高品質のサービスを提供

必ずヒット商品になる！

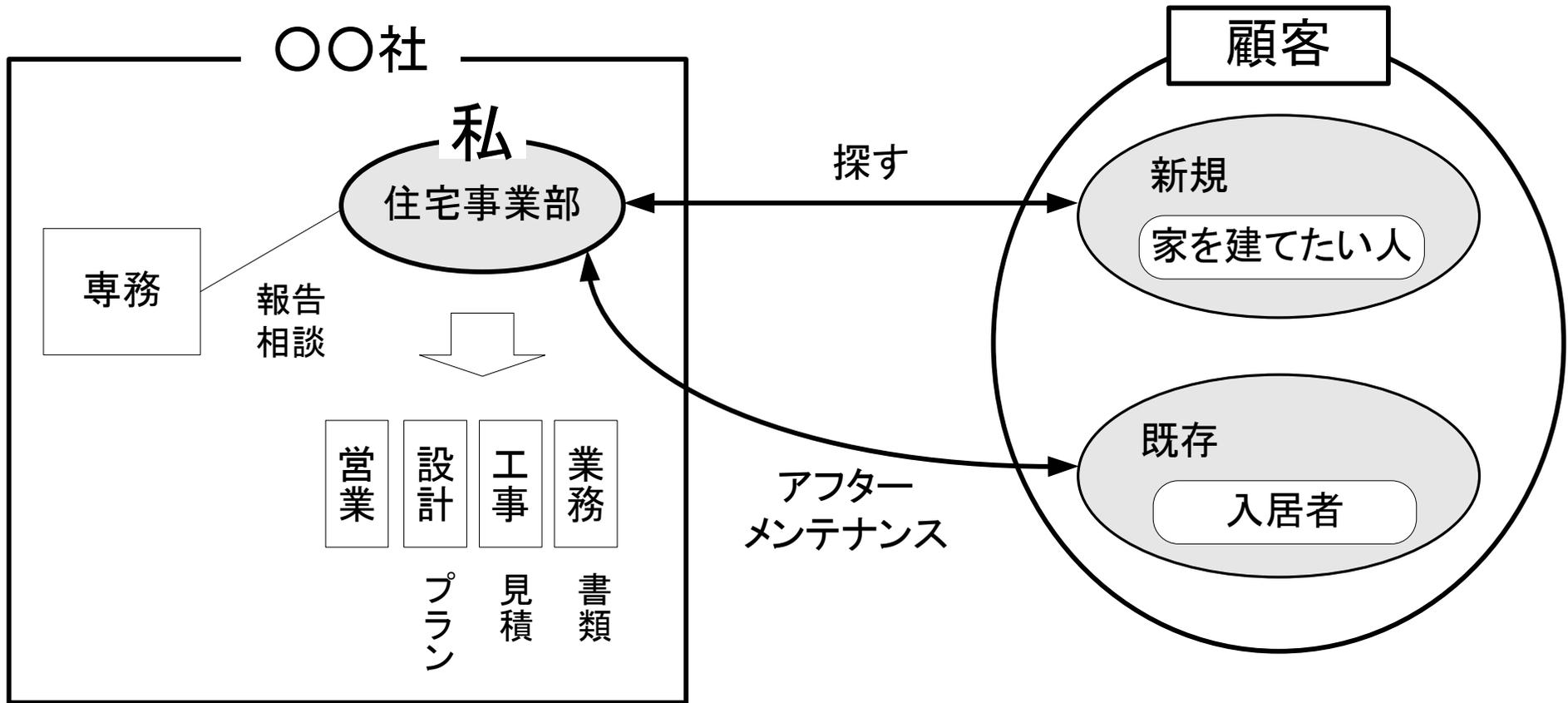
急増する偽装難民には厳しい対応を



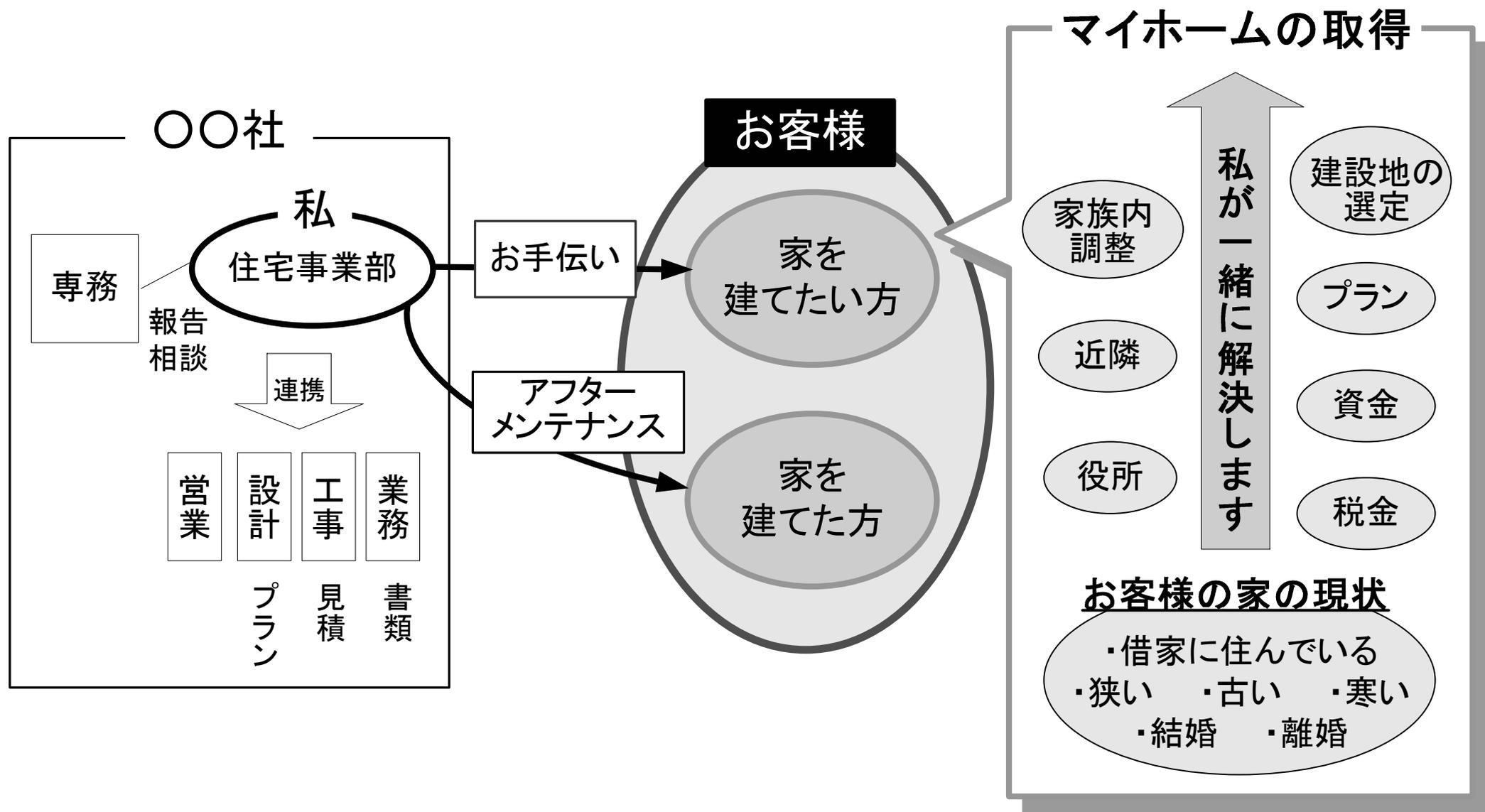
「安全とサービス」から「大いなる安心をお客様へ」



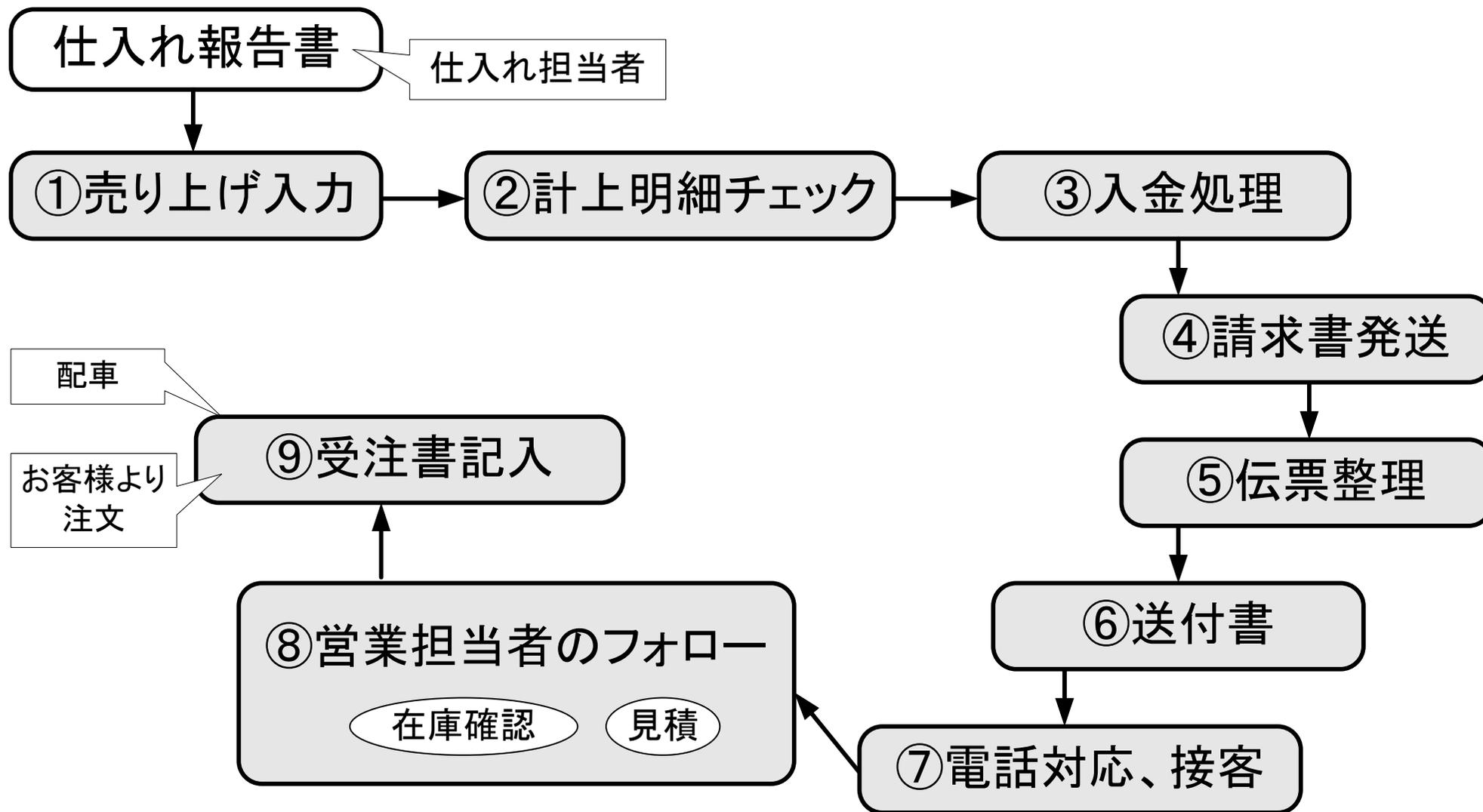
私の仕事



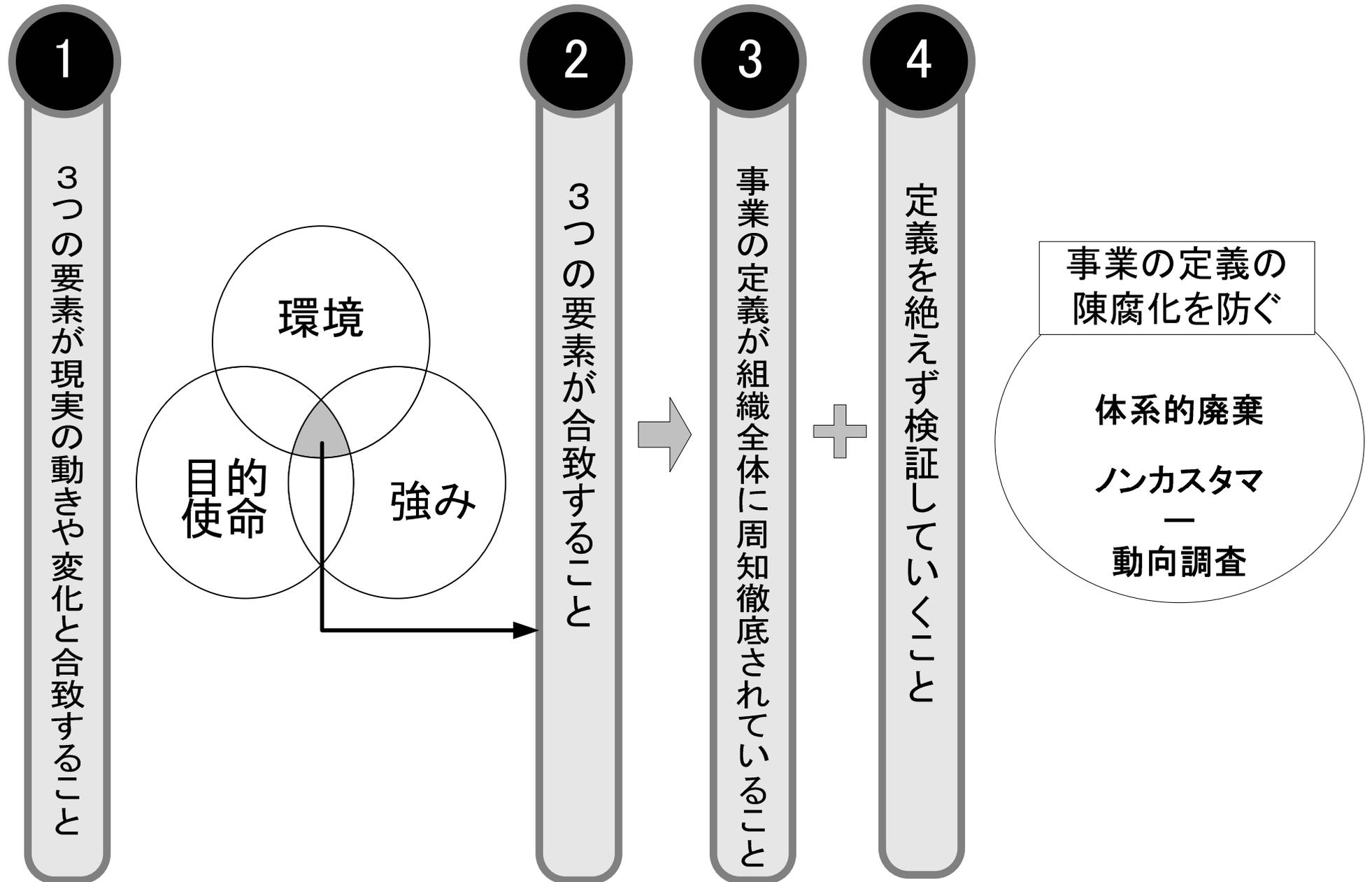
私がサポートします



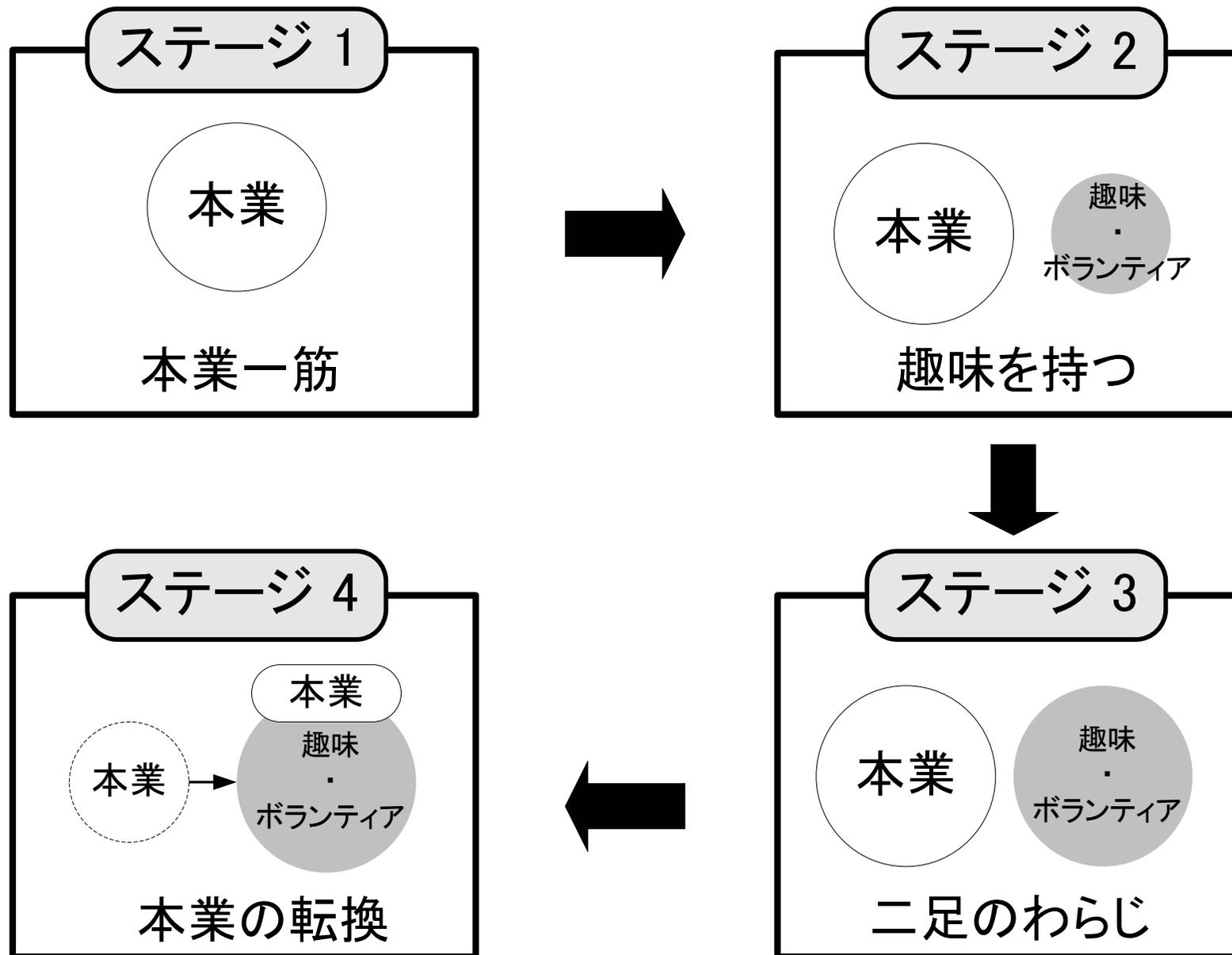
作業フロー図



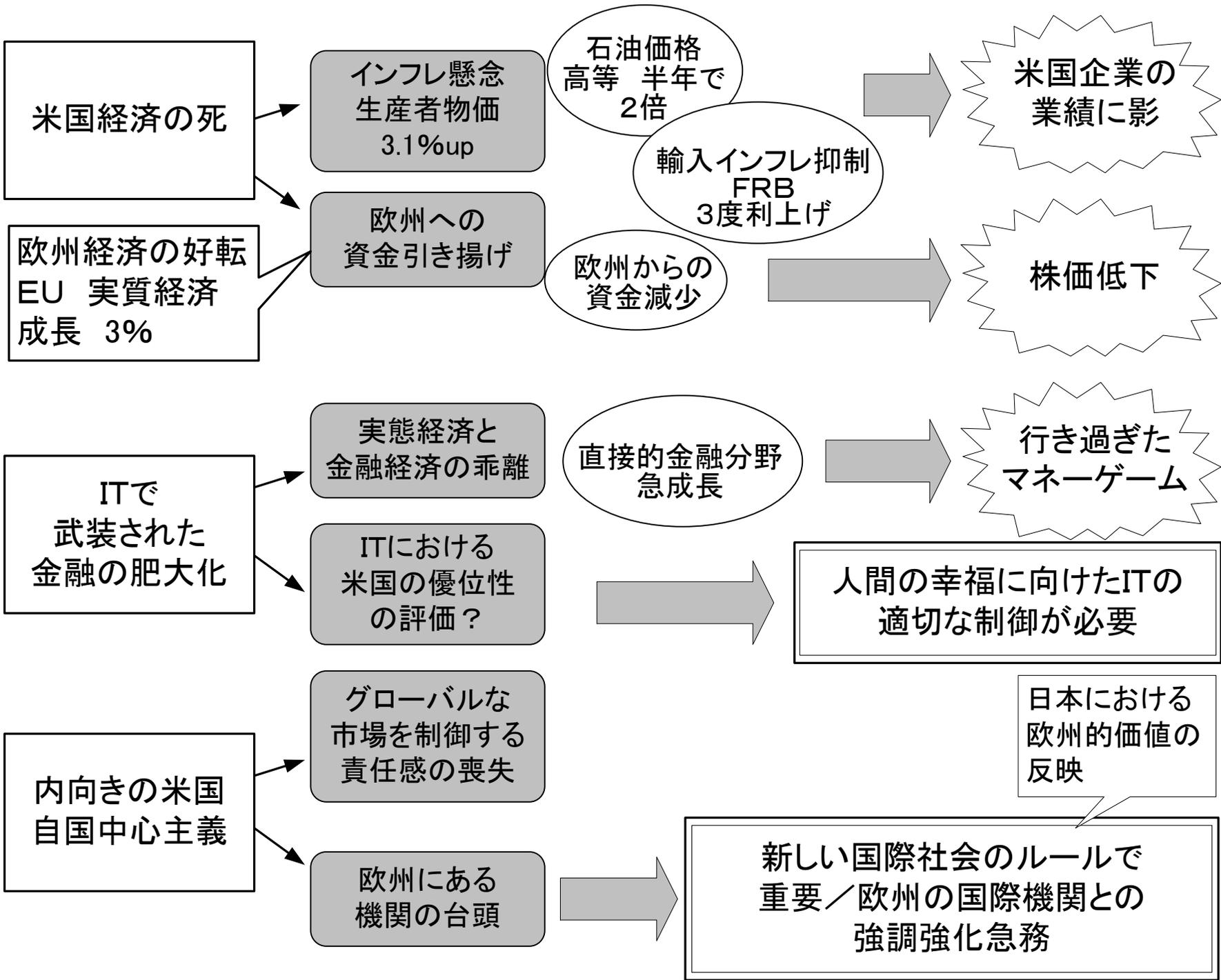
事業を有効に機能させるための4つの条件

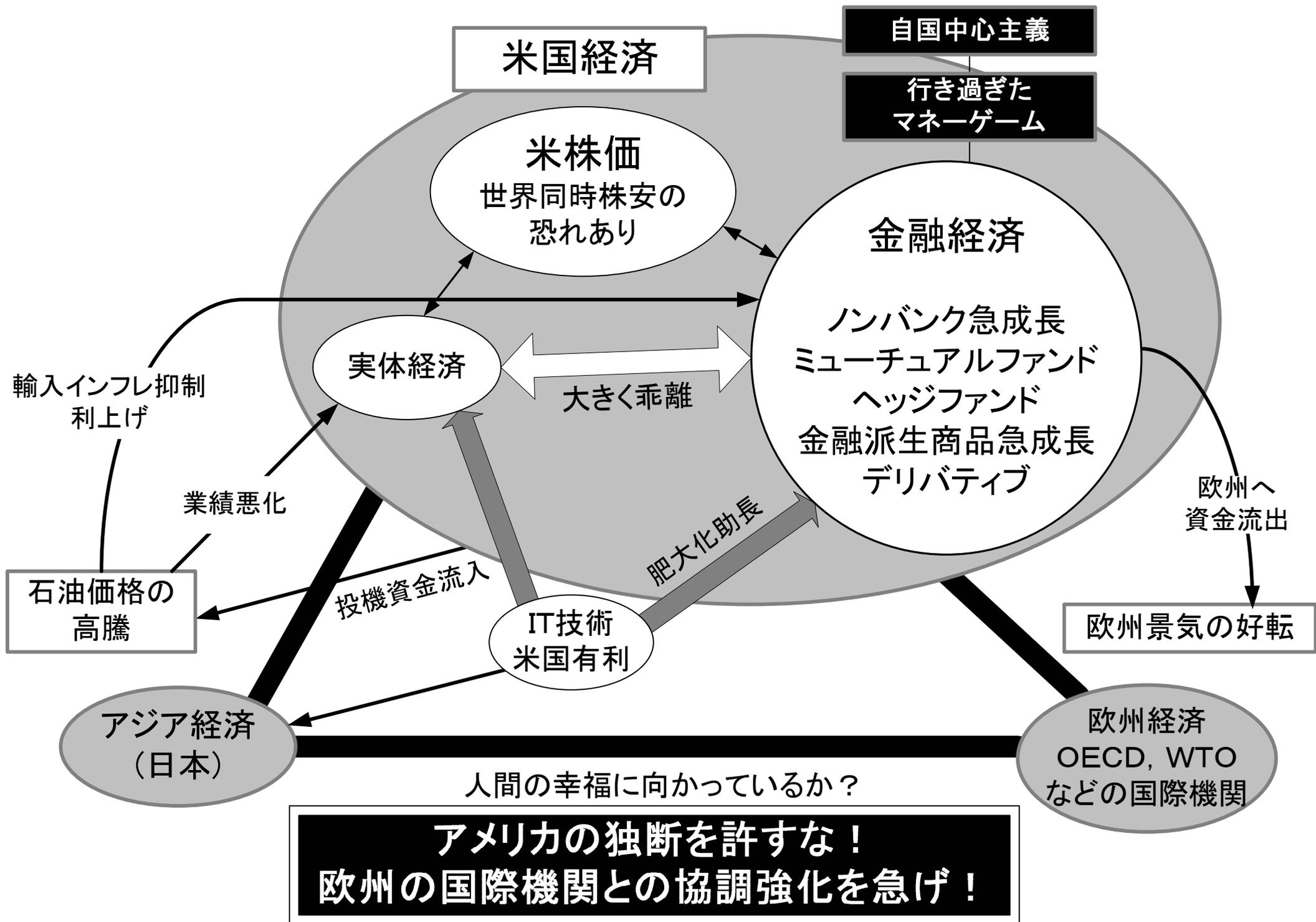


第一の人生から第二の人生への変遷パターン

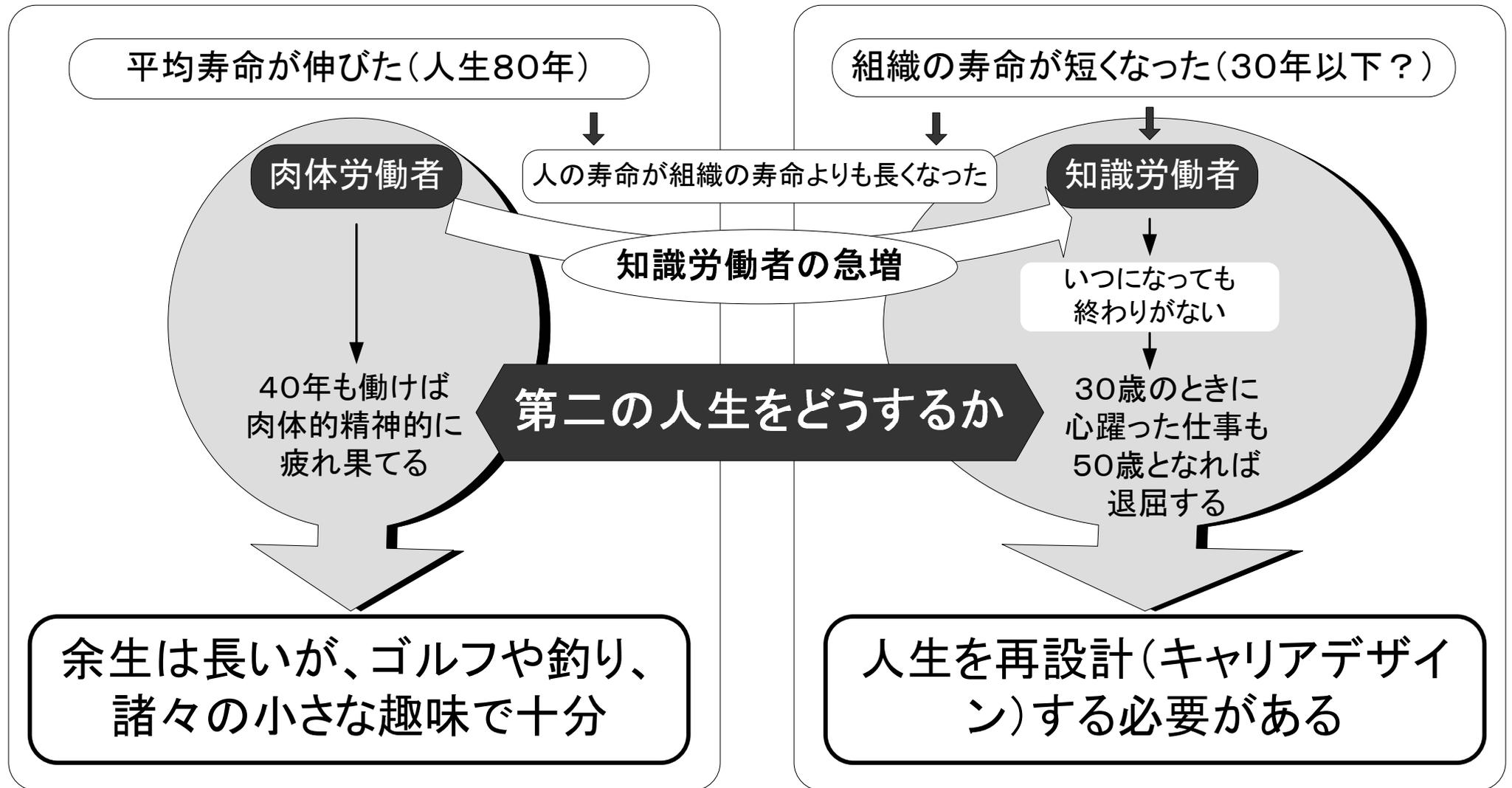


米国経済の本質的問題

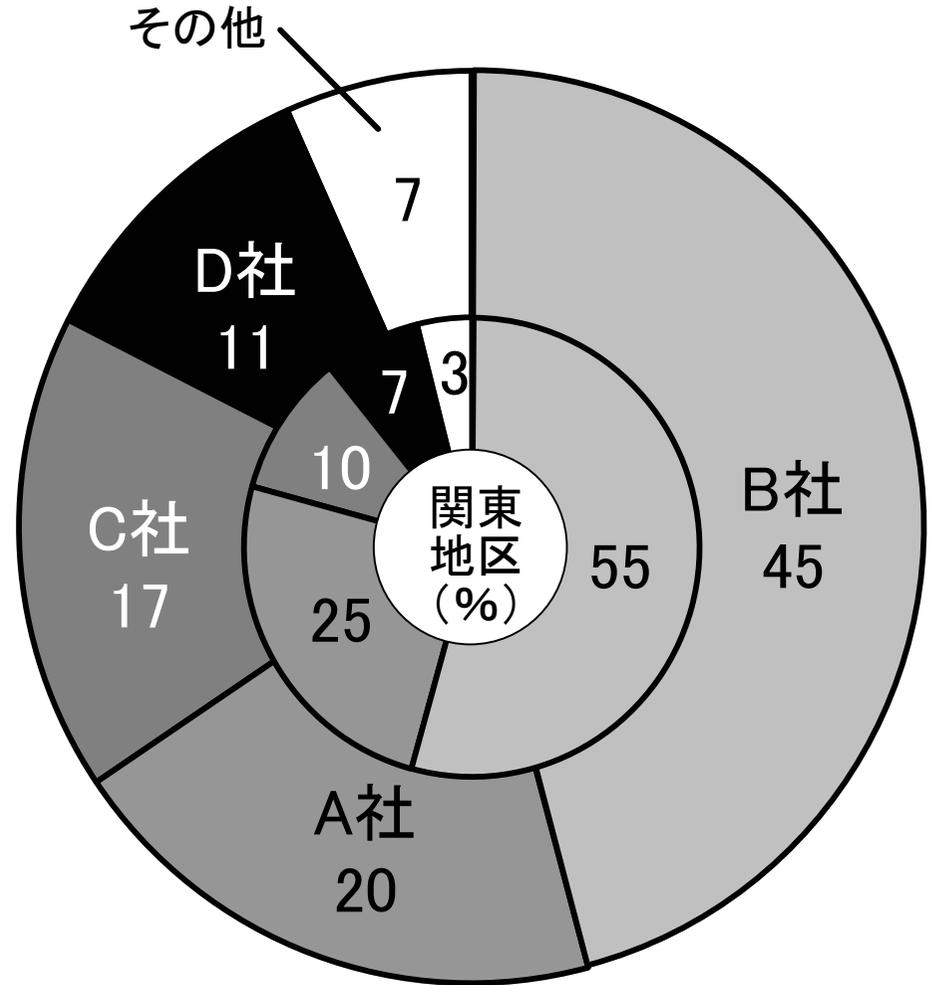
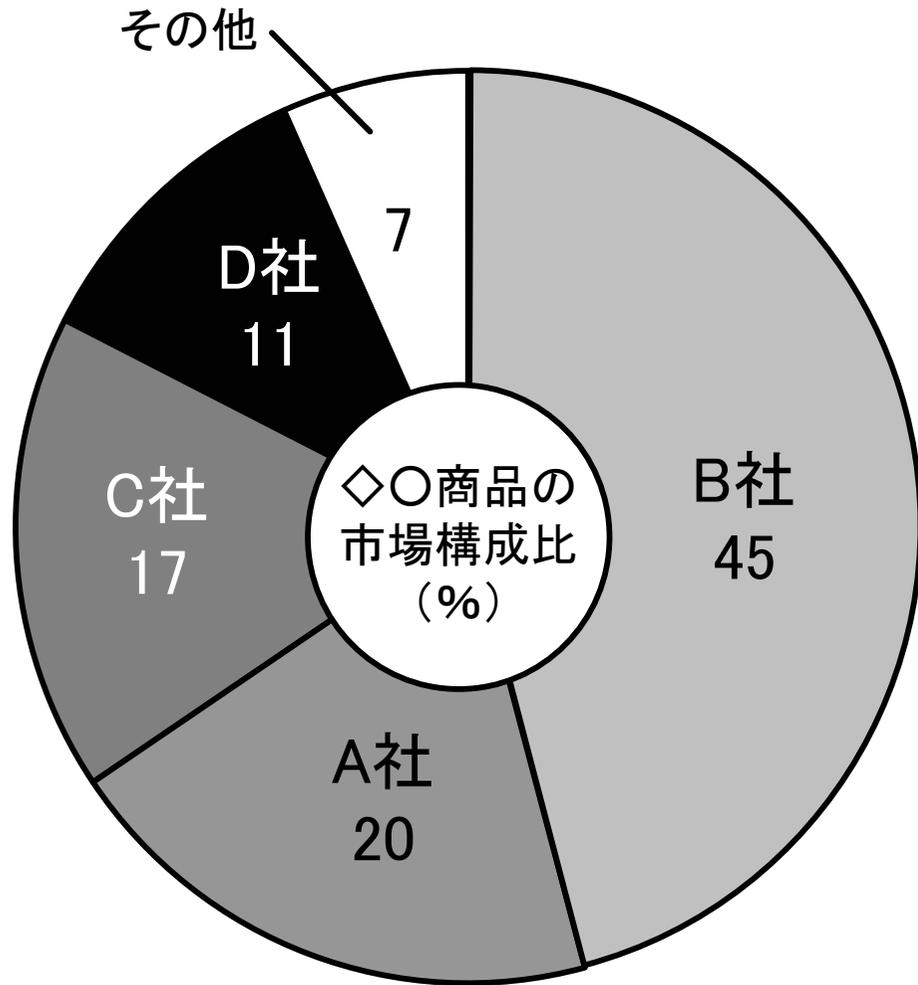




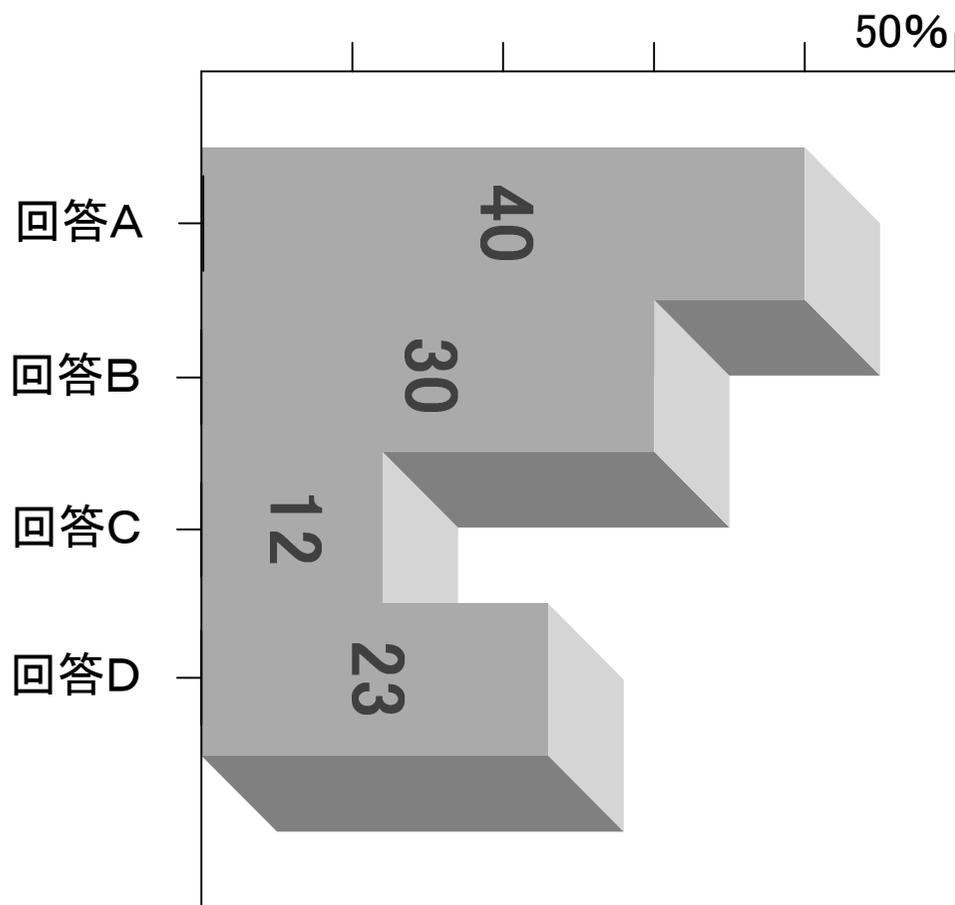
キャリアマネジメントが必要になった時代背景



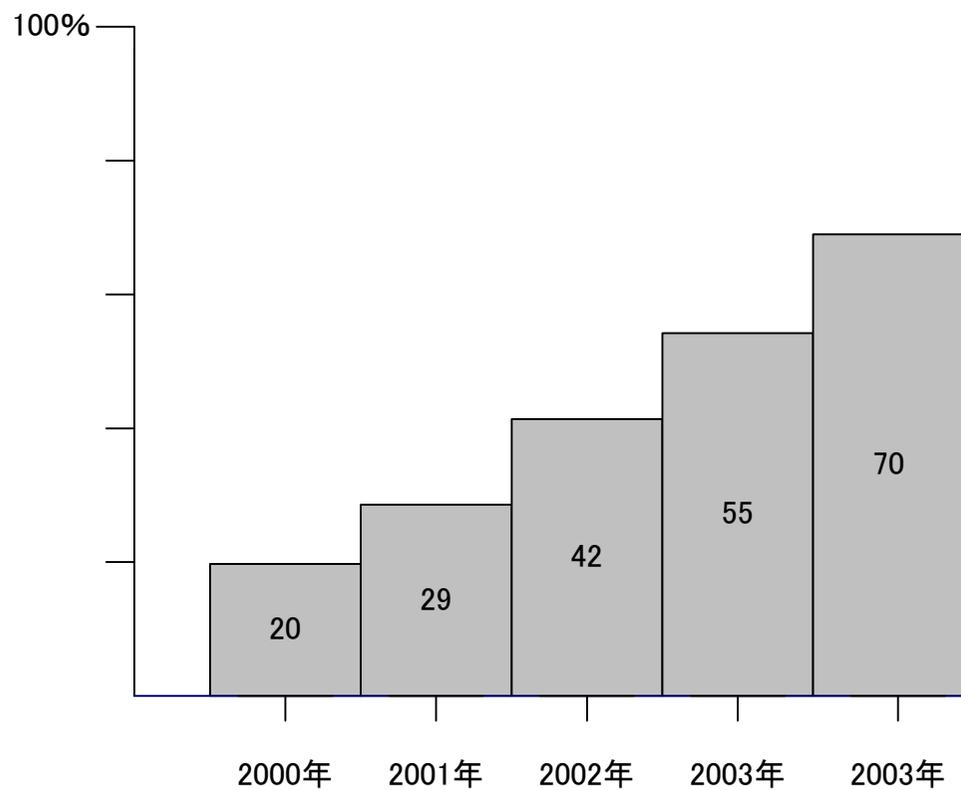
円グラフ



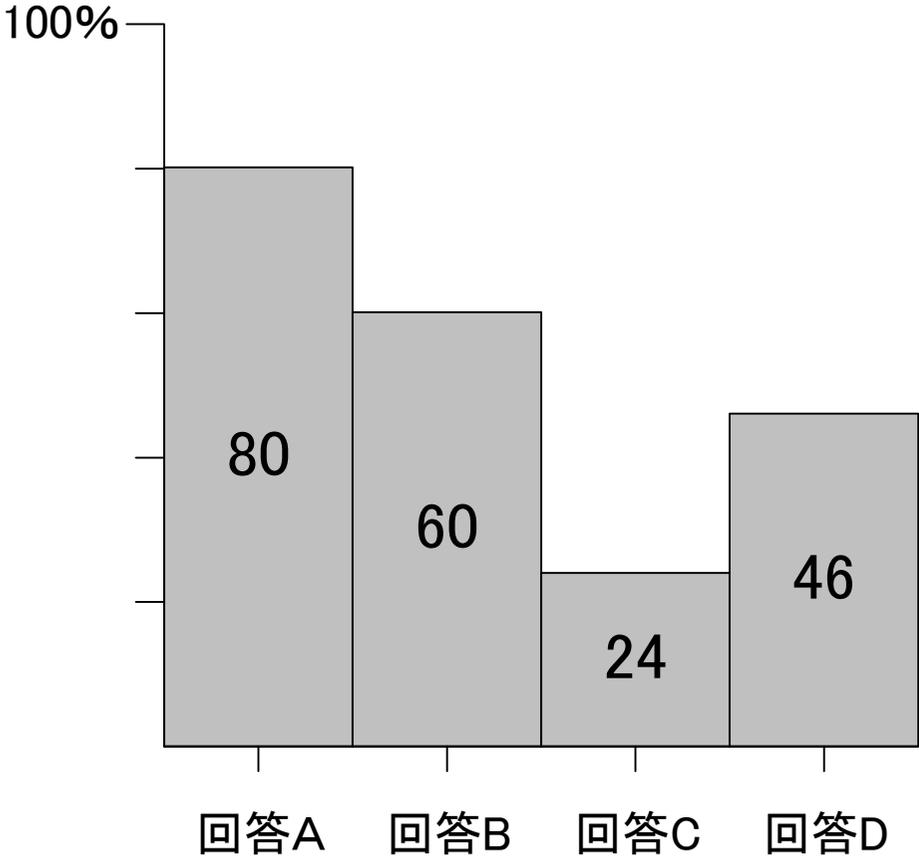
意識調査の集計結果



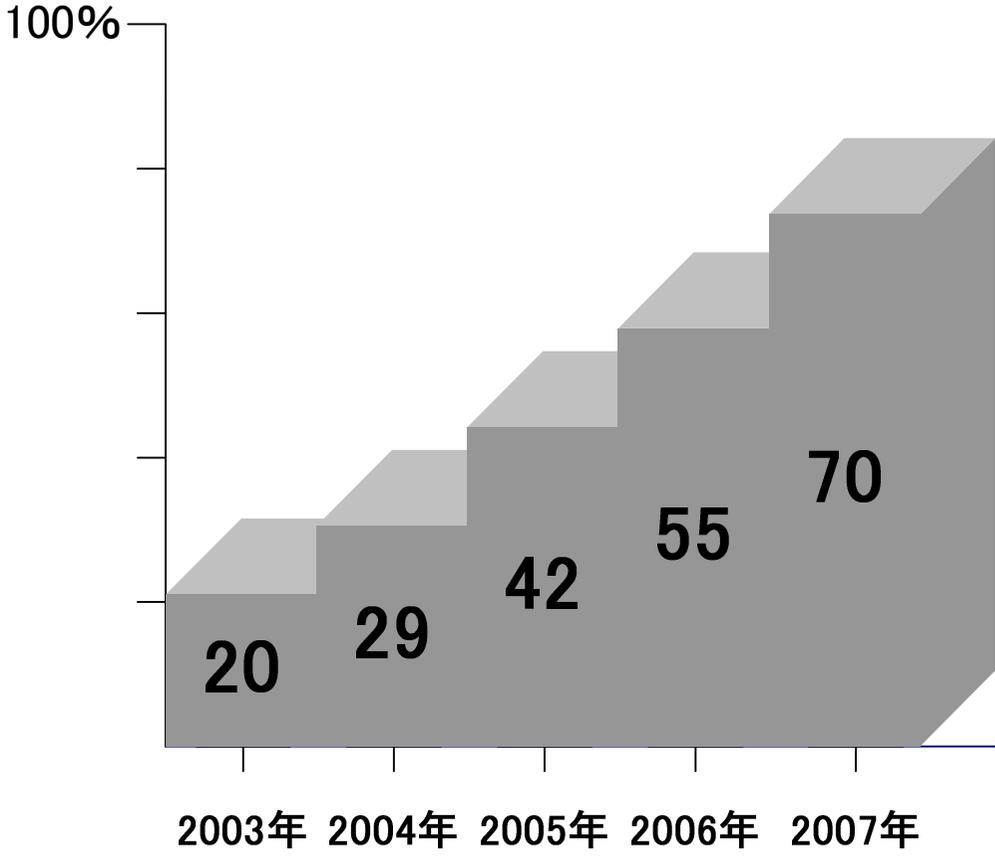
A町におけるパソコン普及率



意識調査の集計結果



A町におけるパソコン普及率

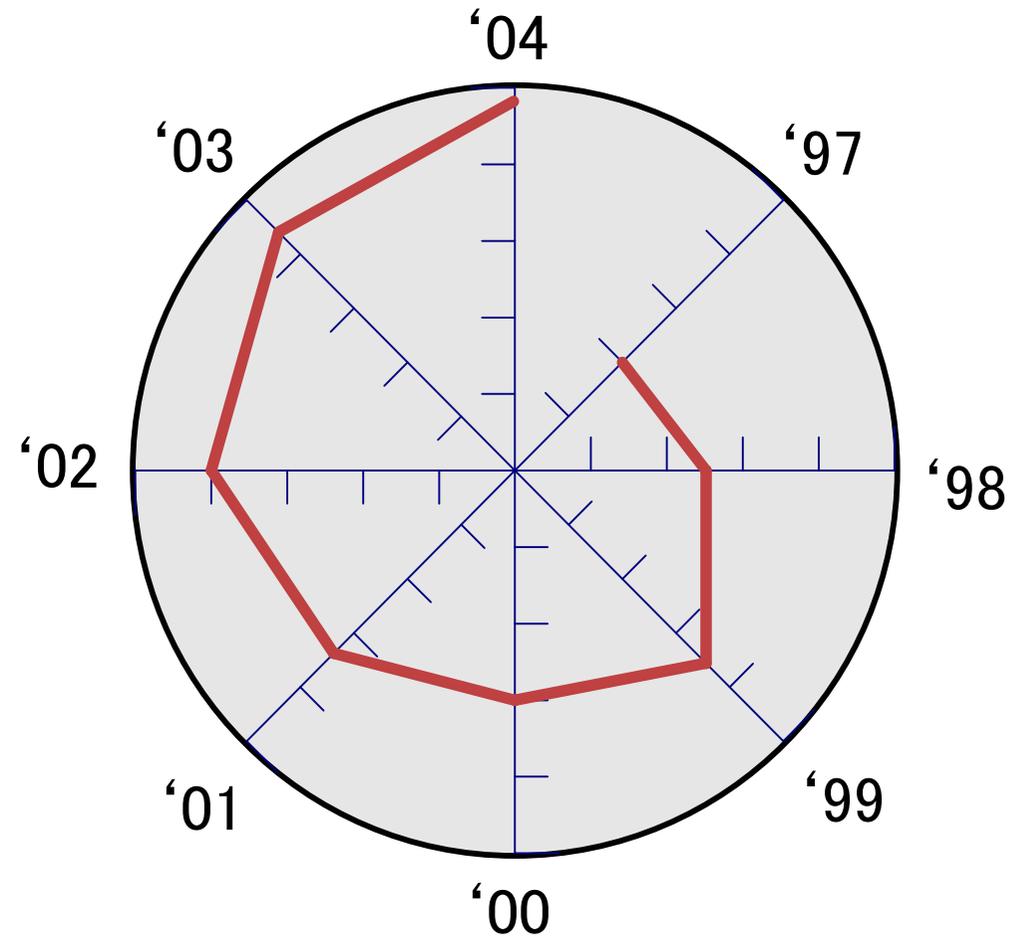
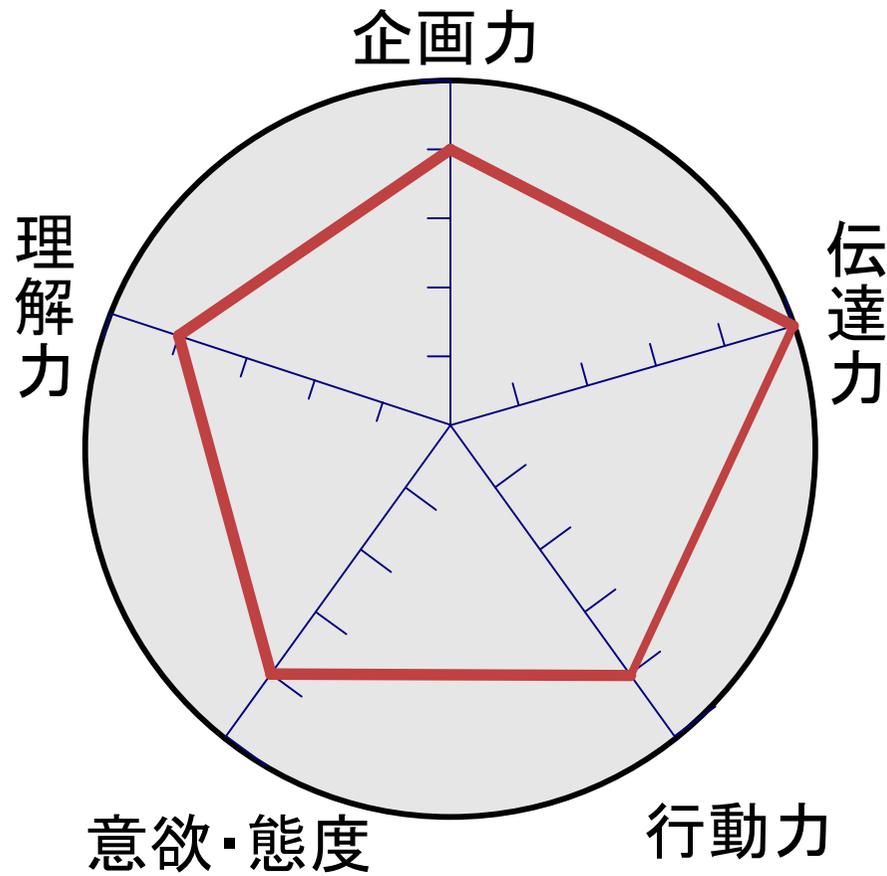


レーダーチャート

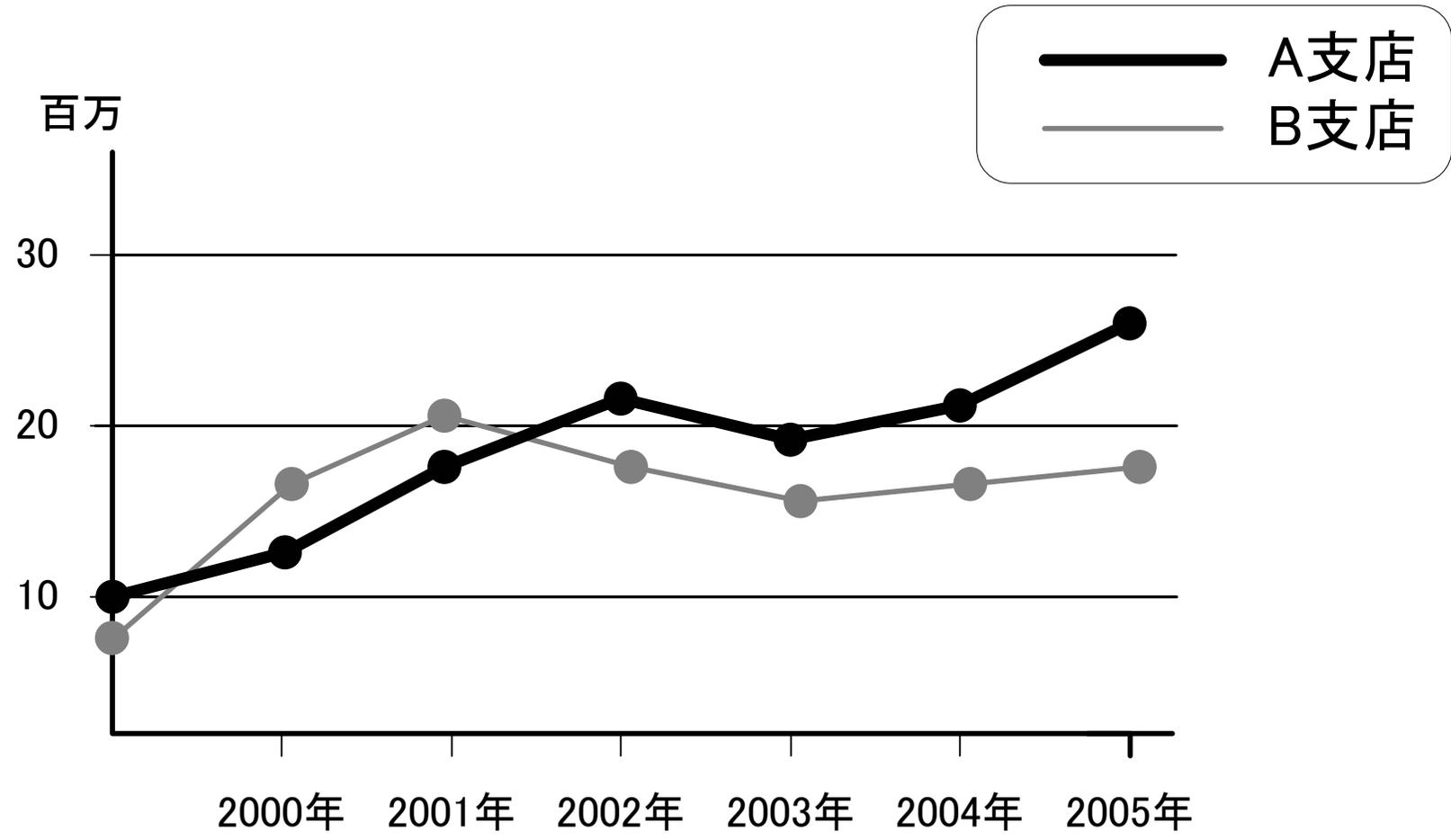
Aさんの能力

8年間の業績推移

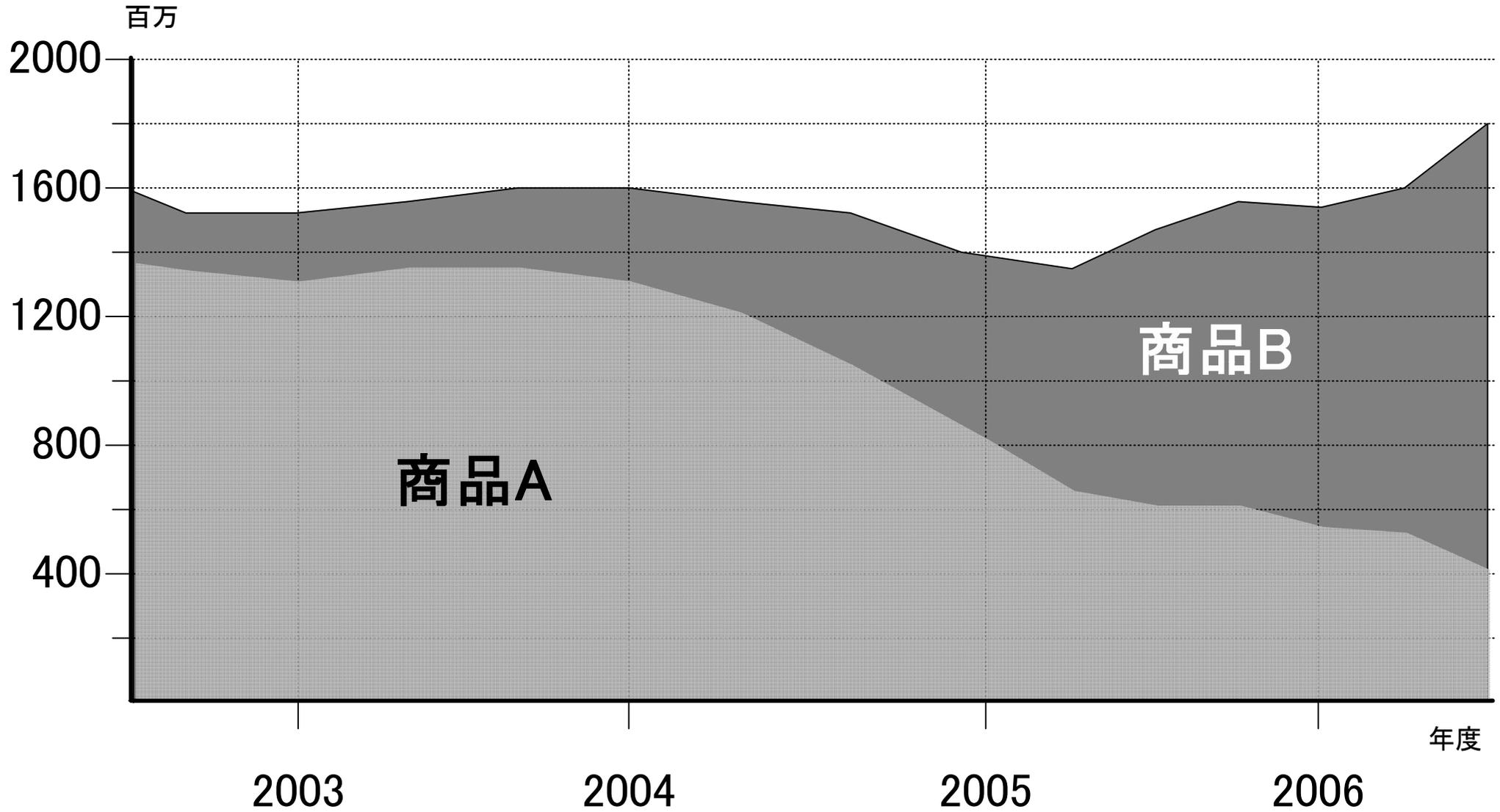
単位: 億円



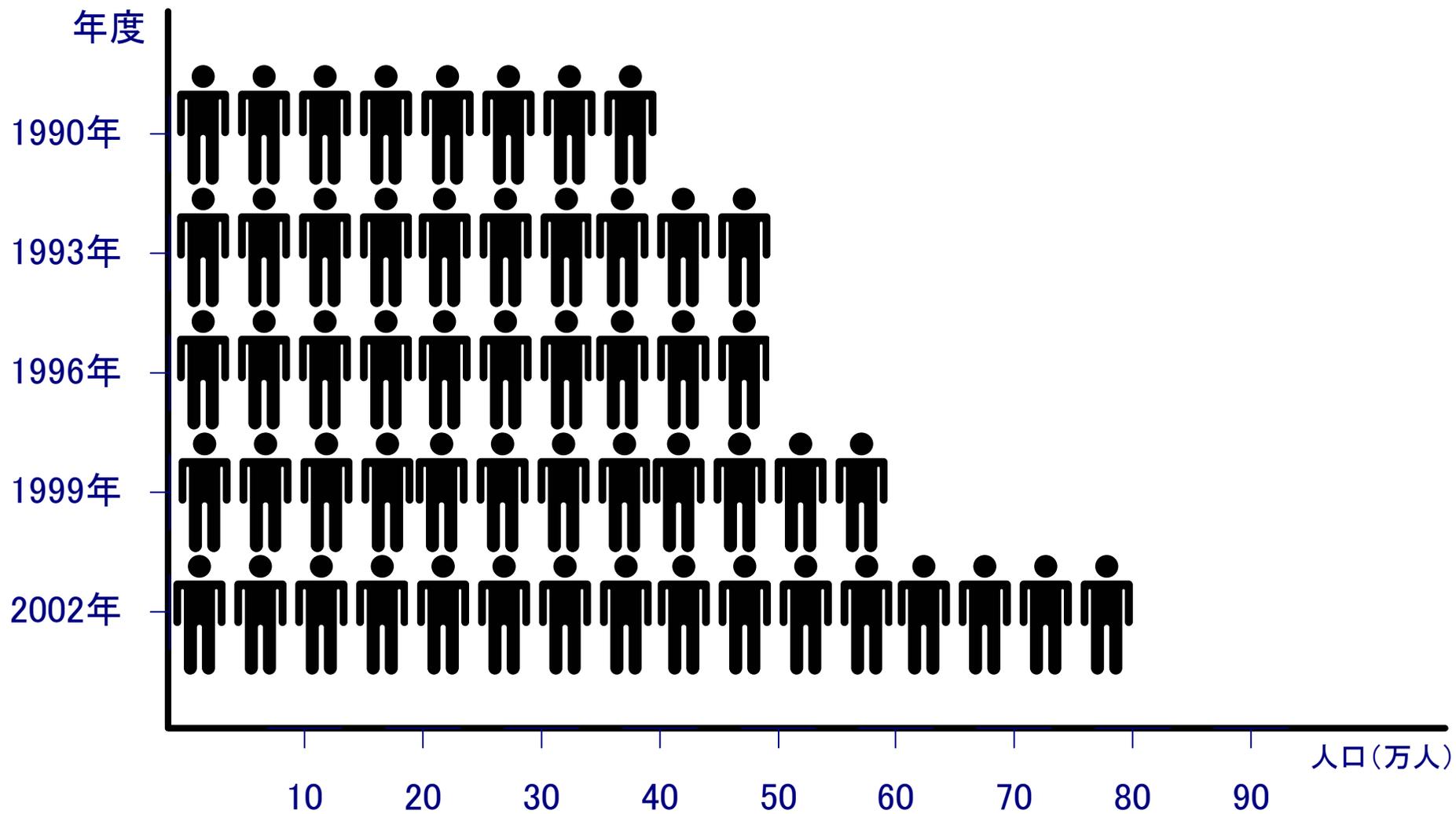
A支店とB支店の売上高の比較

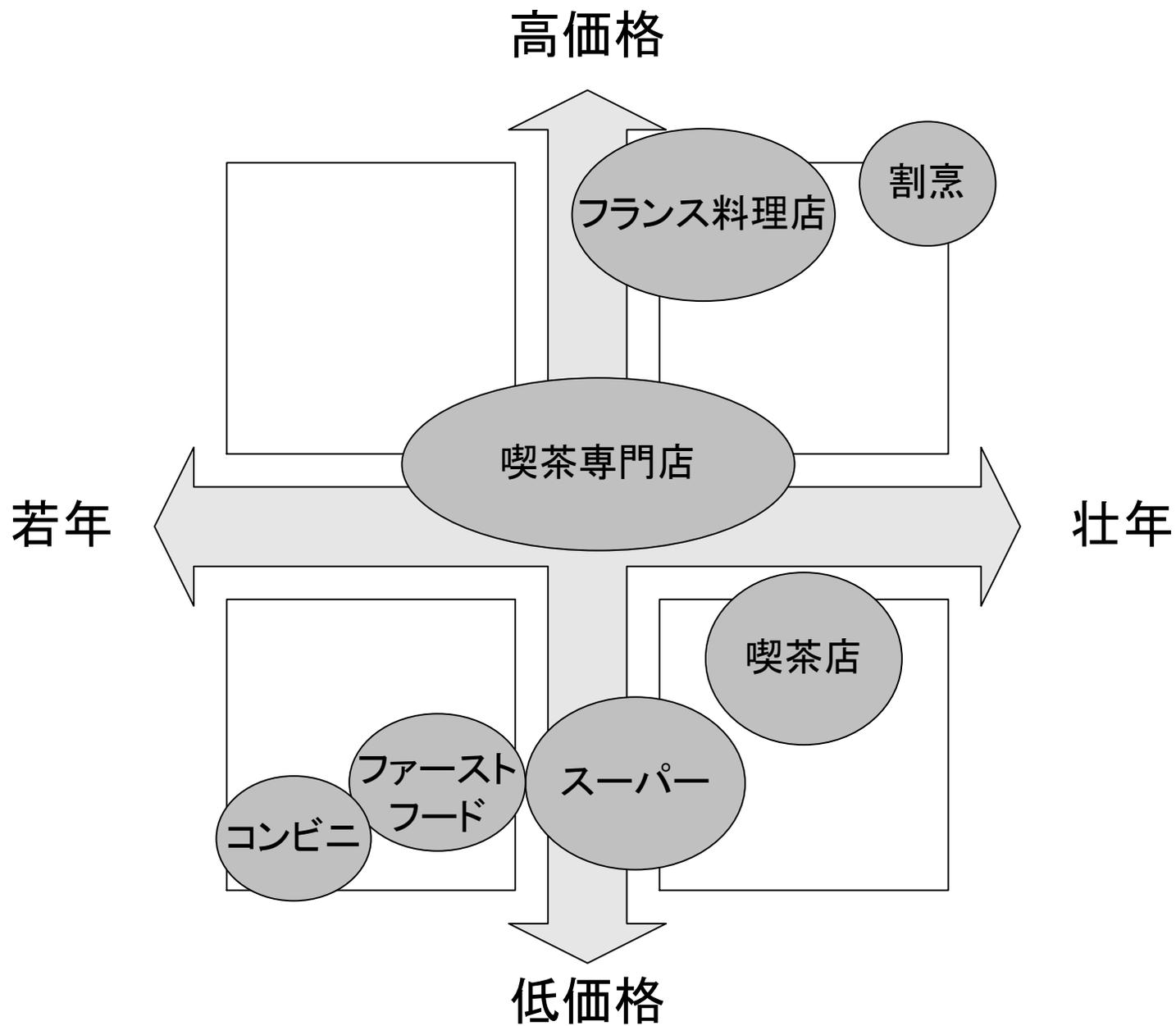


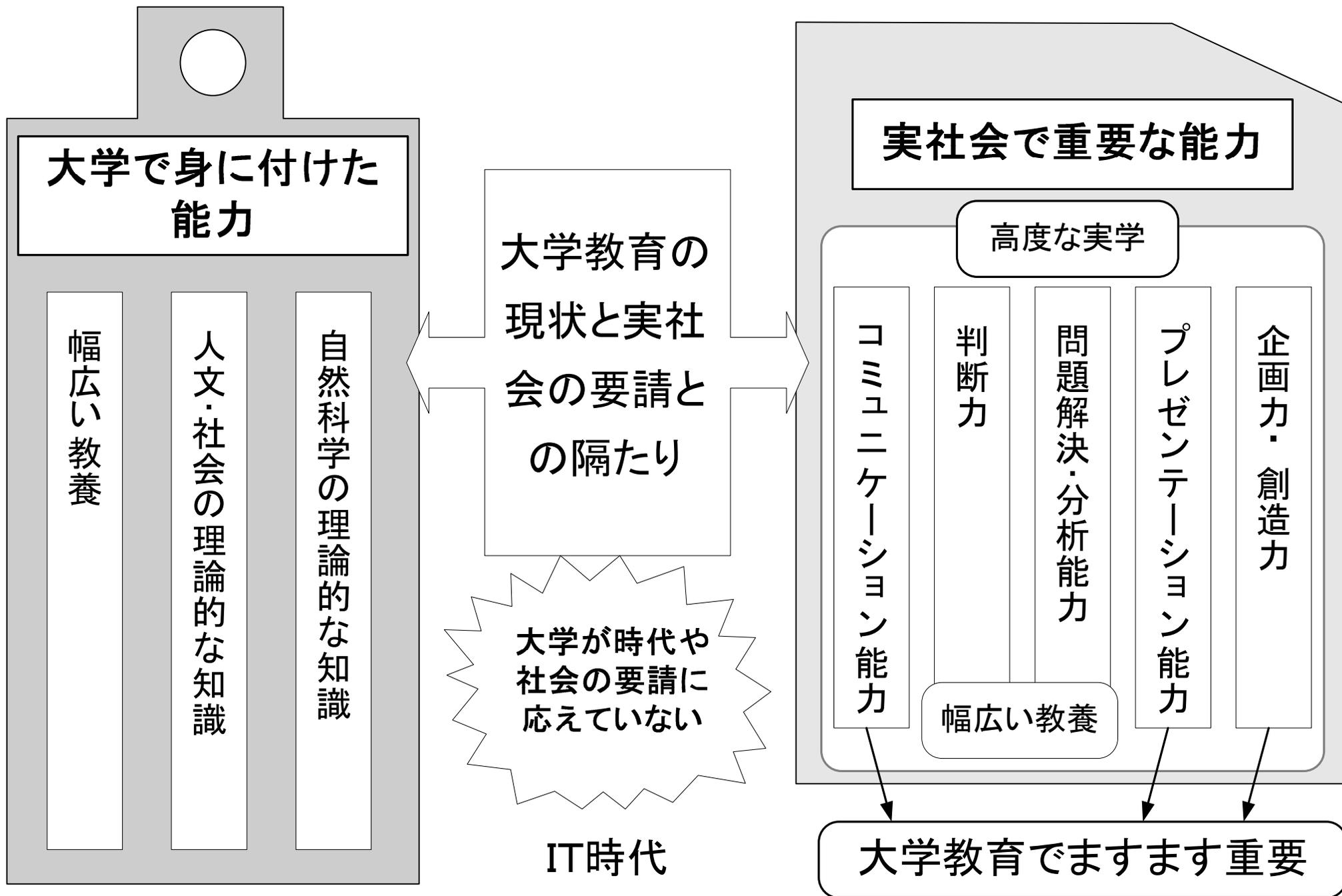
製品別売上高の推移



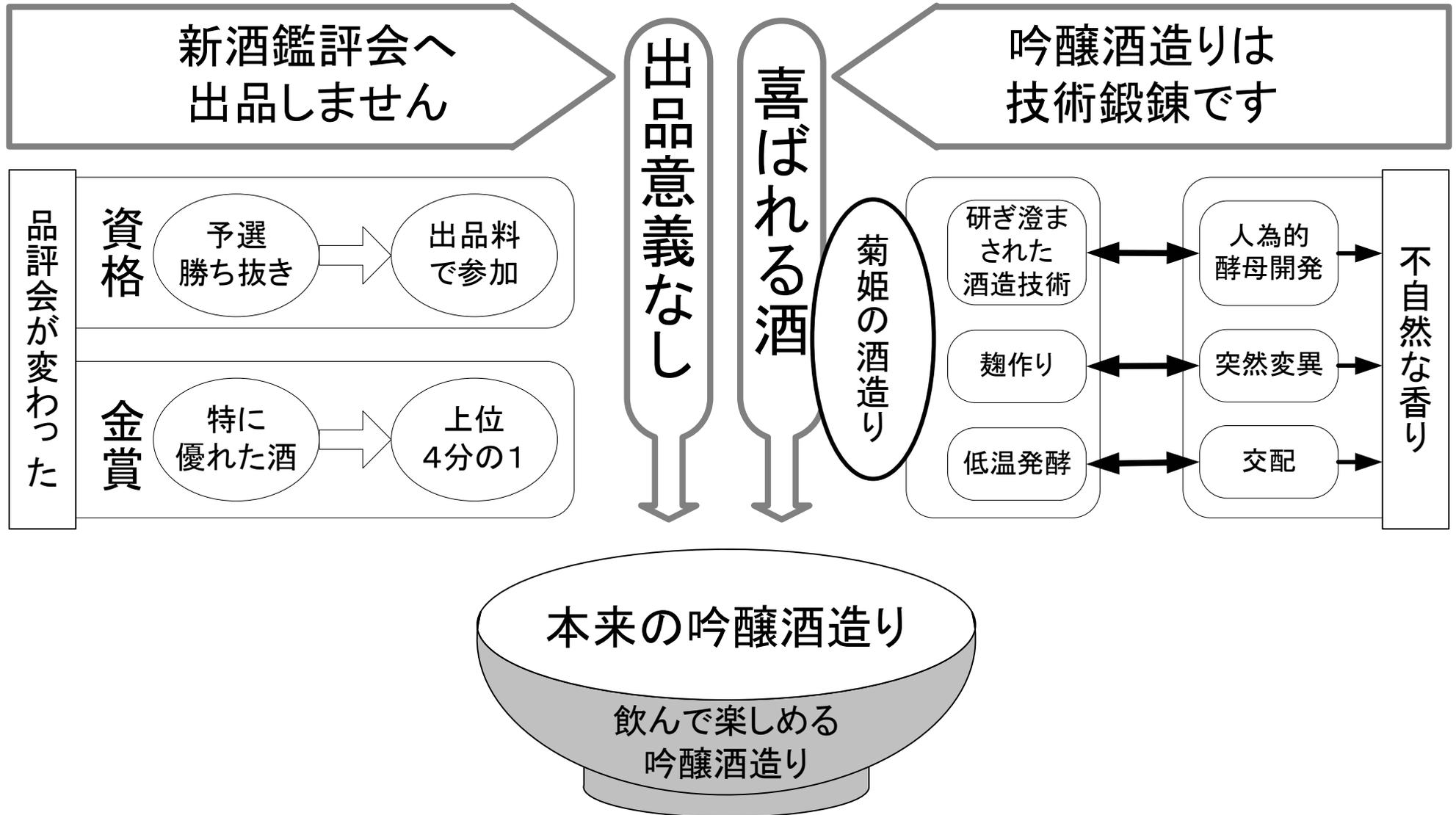
人口の伸び



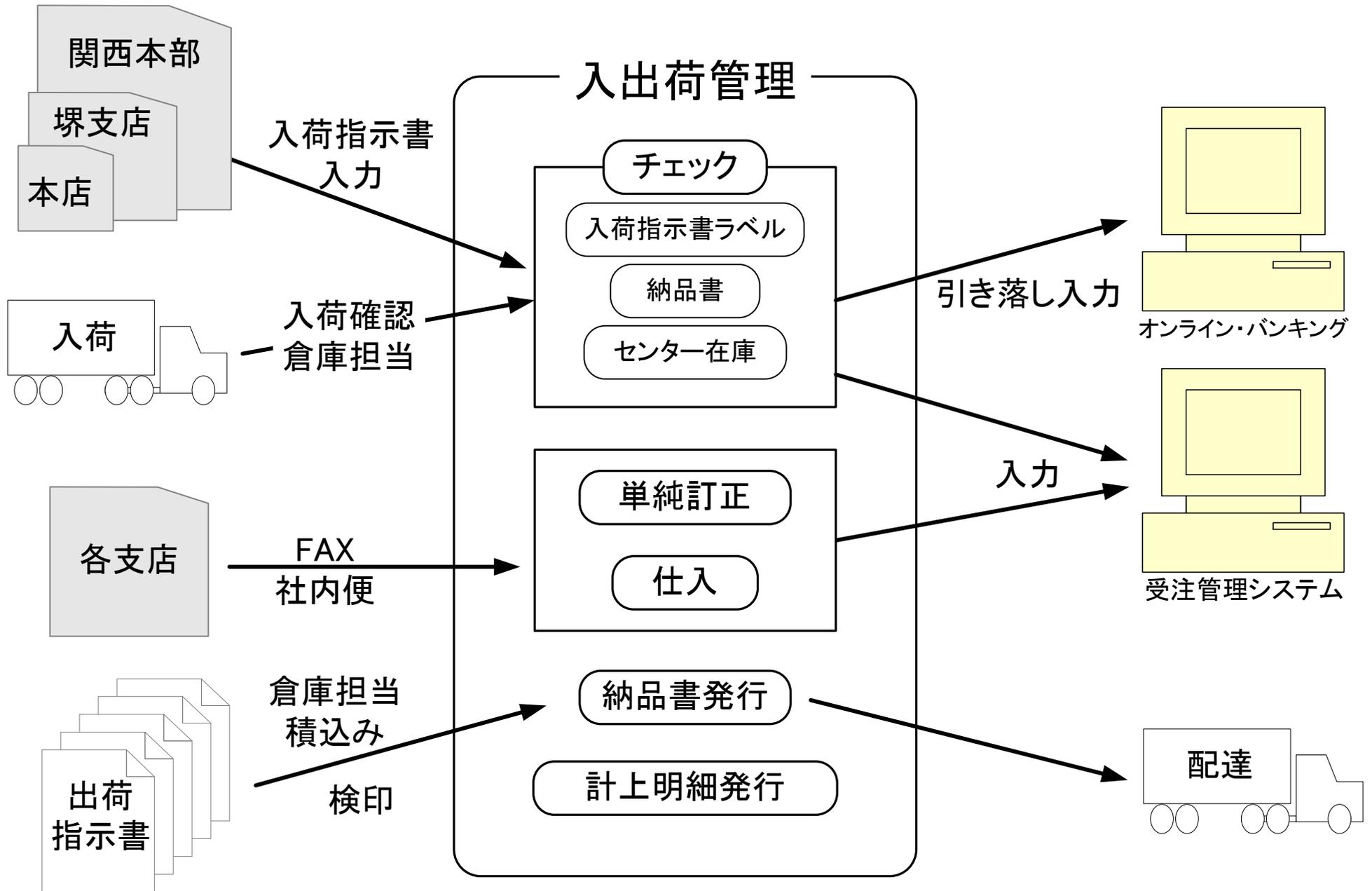




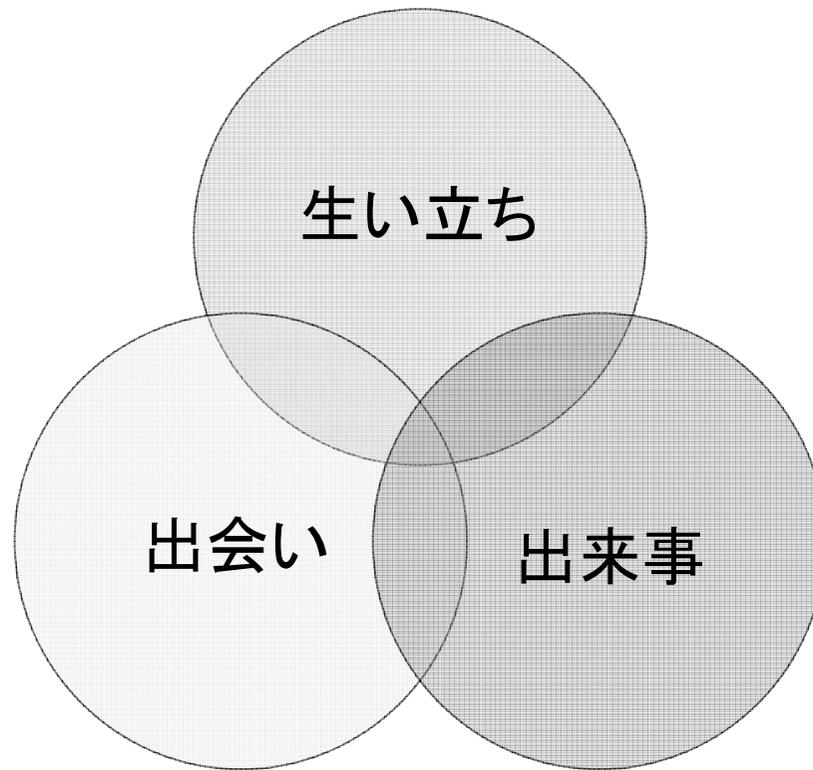
菊姫の名が新酒鑑評会になかった理由



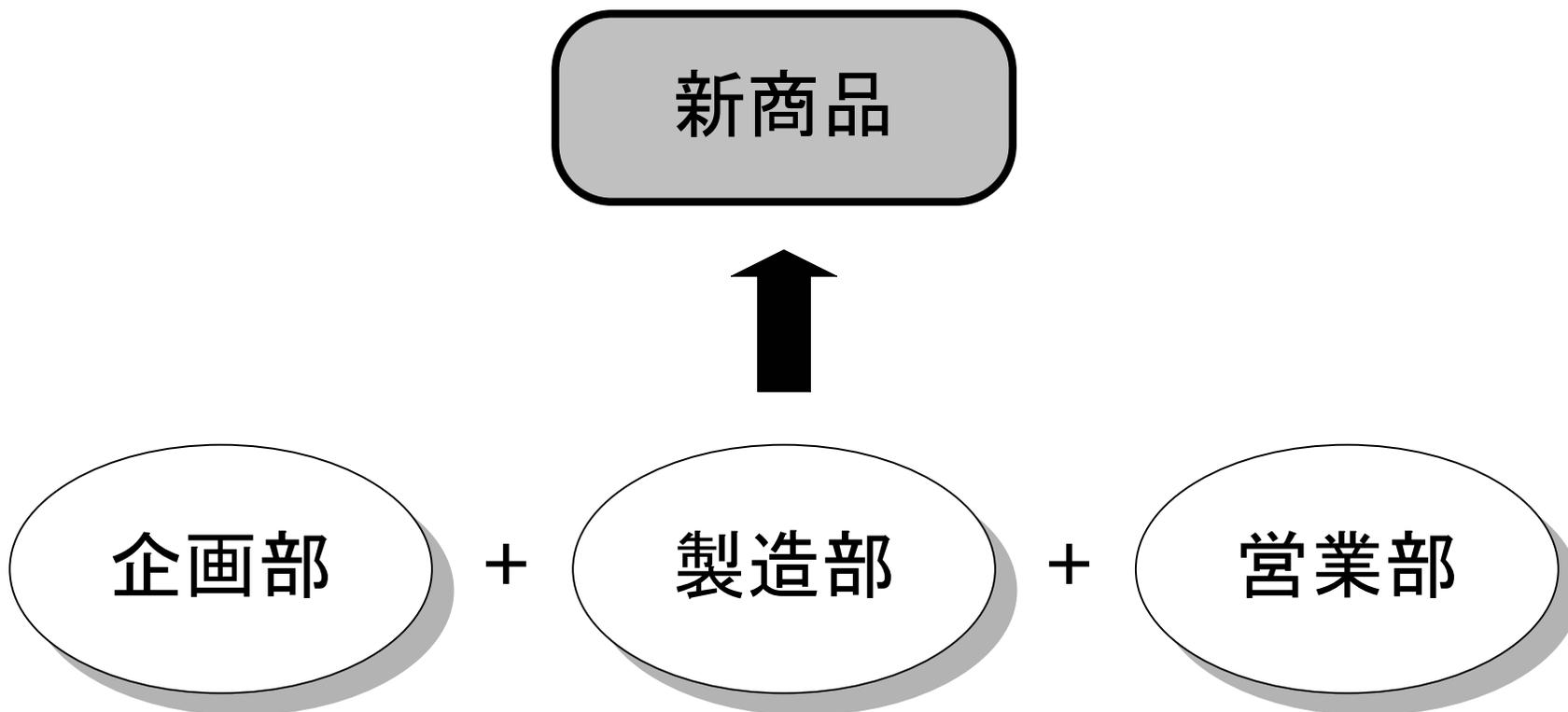
私の仕事



自分の歴史を振り返ろう

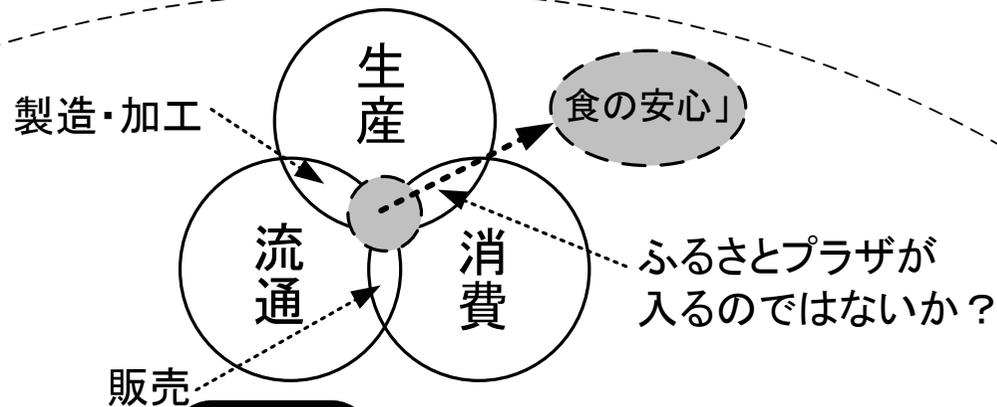


商品開発のポイント



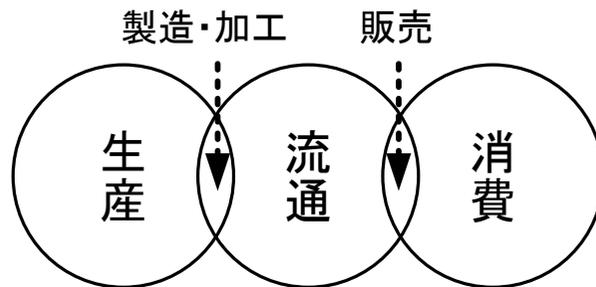
企画、製造、営業の連携が
新商品を成功させるカギを握る。

「農」から「食」へ



食 安心
(消費者の視点)

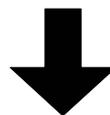
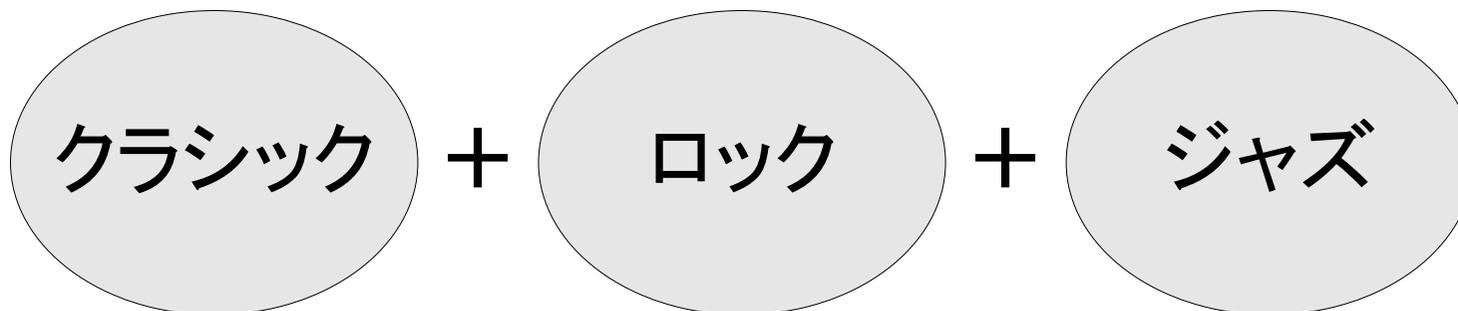
「農」から「食」へ



生産の声が消費に、消費の声が生産に届きづらい

農 安全
(供給側の視点)

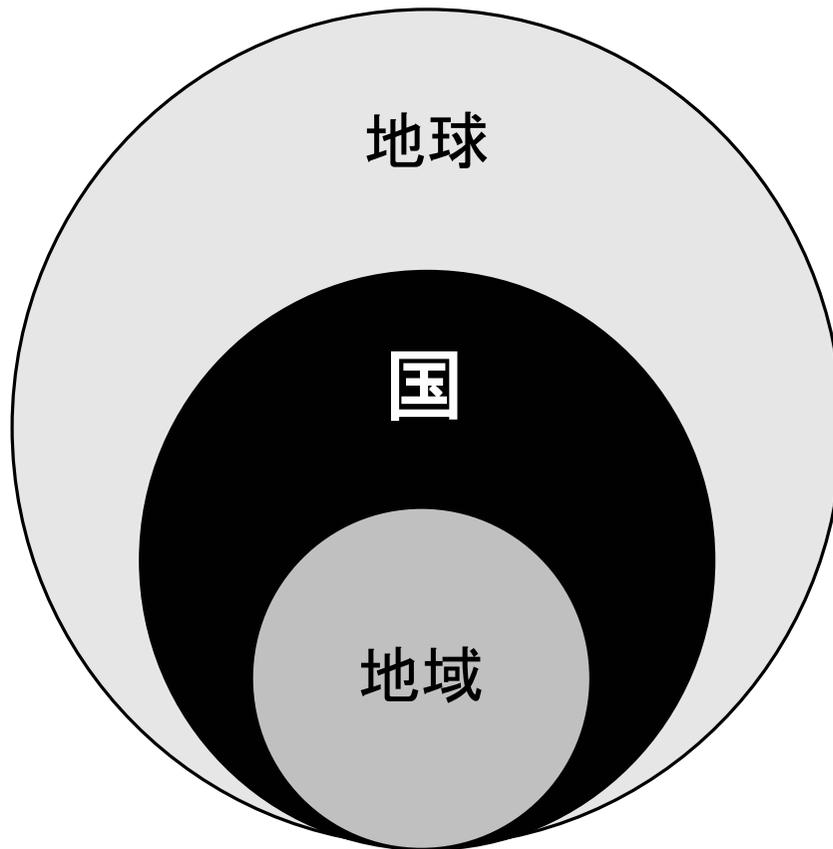
プログレッシブ・ロックとは？



プログレッシブ・ロック

ロックにクラシックやジャズの要素を取り入れた音楽ジャンル。
1970年代に隆盛を誇った。

問われる国の役割

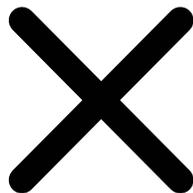


国は生活圏としての地域には大きすぎ、グローバルな問題を解決するには小さすぎる

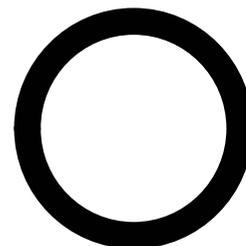
知識社会におけるキャリアの捉え方

知識社会では、メンバー全員が成功することはありません

本業



ほかの仕事



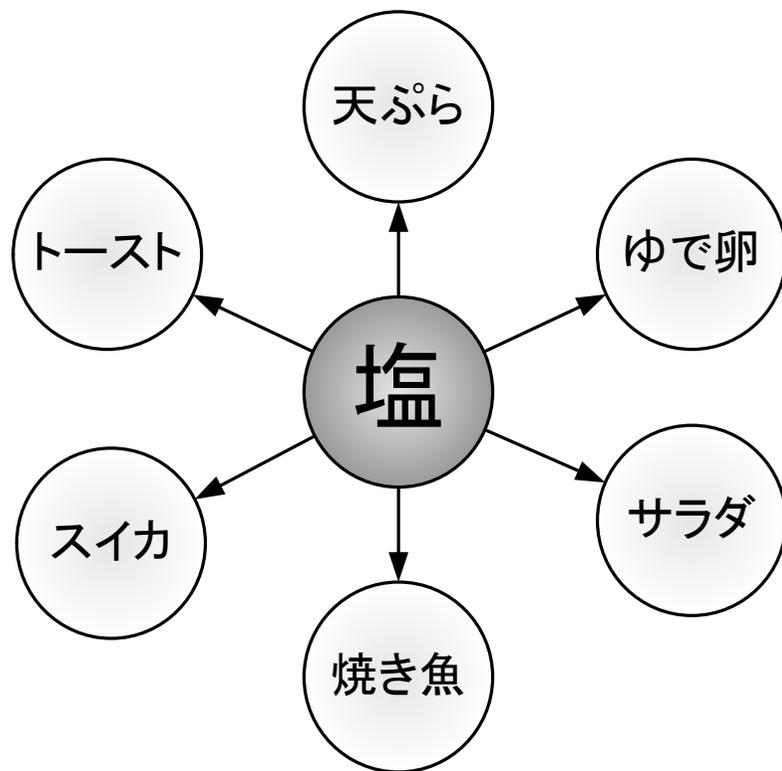
複線的なキャリアが

精神安定

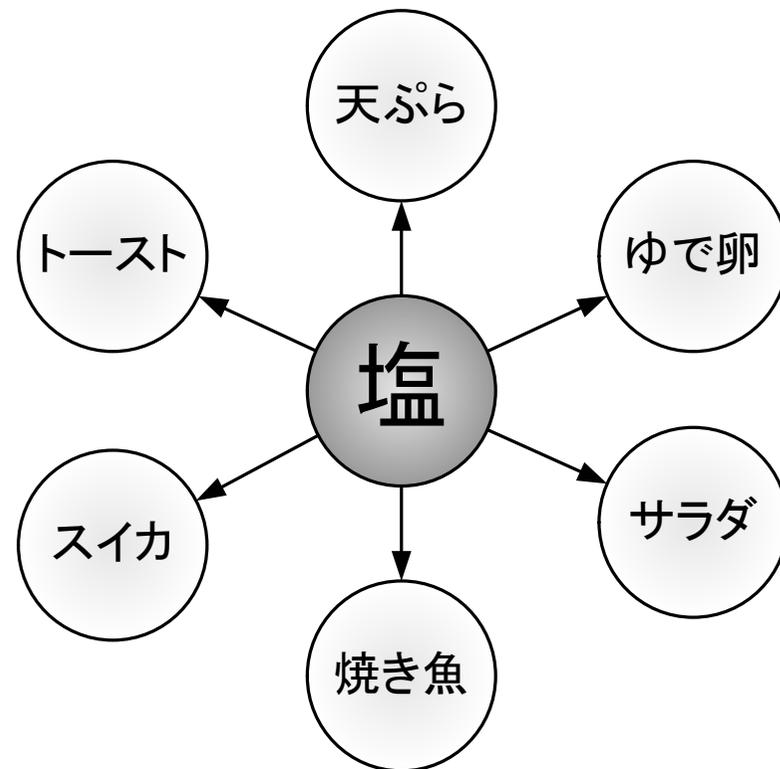
につながる

将来、絶望しないために
複線的なキャリアを身に付けよう！

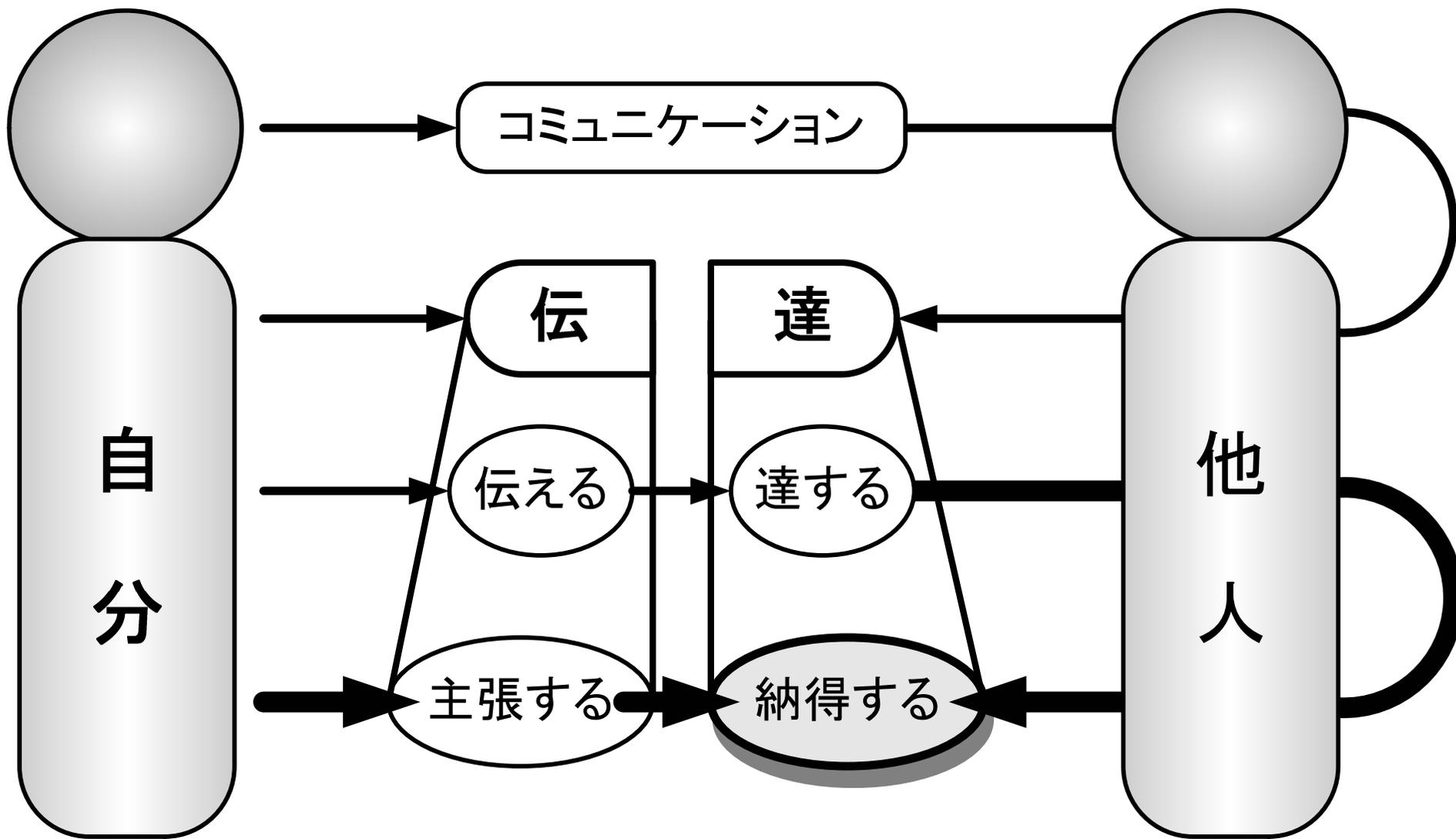
塩にはさまざまな使い道がある



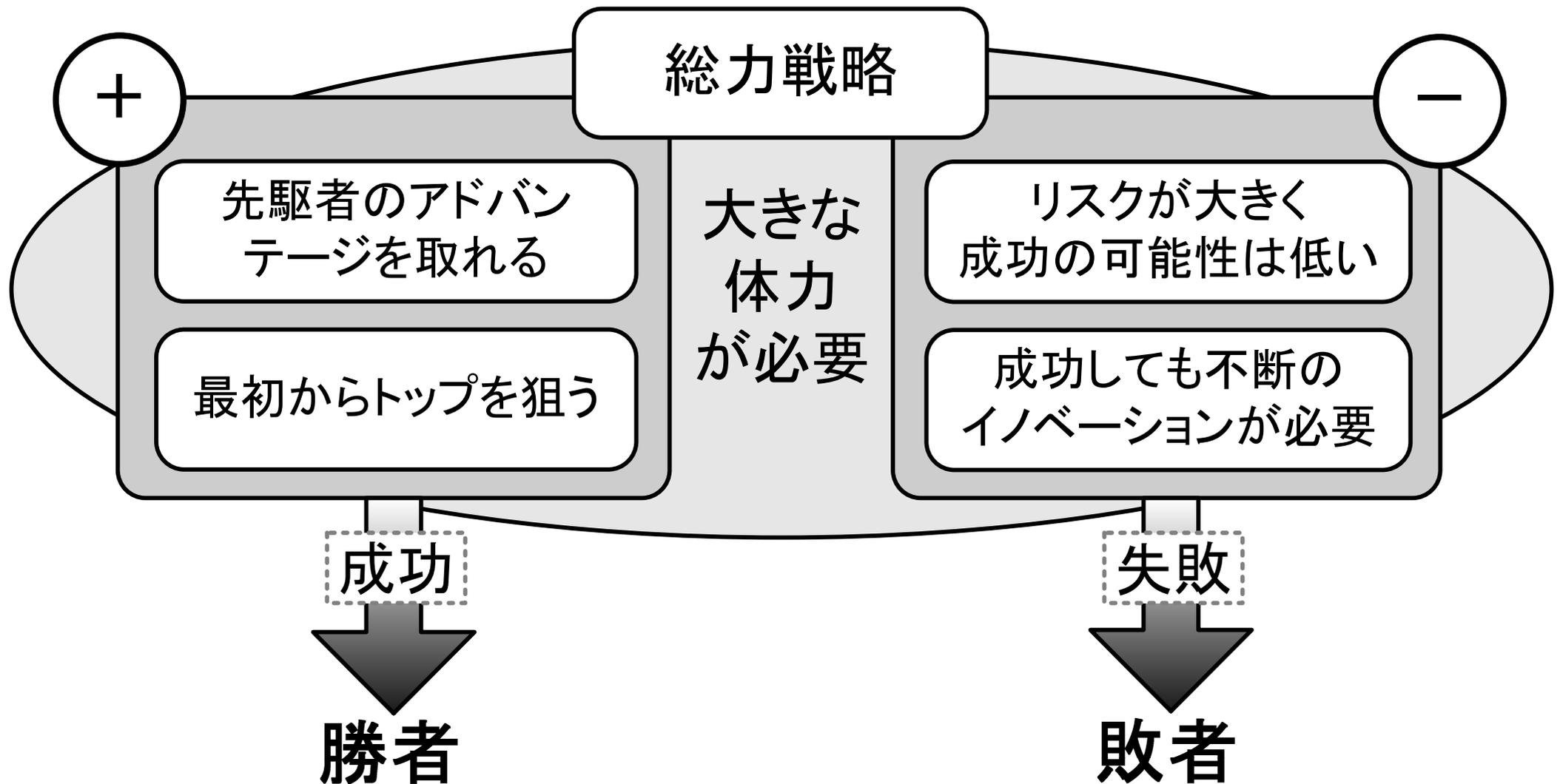
塩ひとつつまみでおいしさ倍増！



「伝達」とは相手に「伝え」「達する」ことである

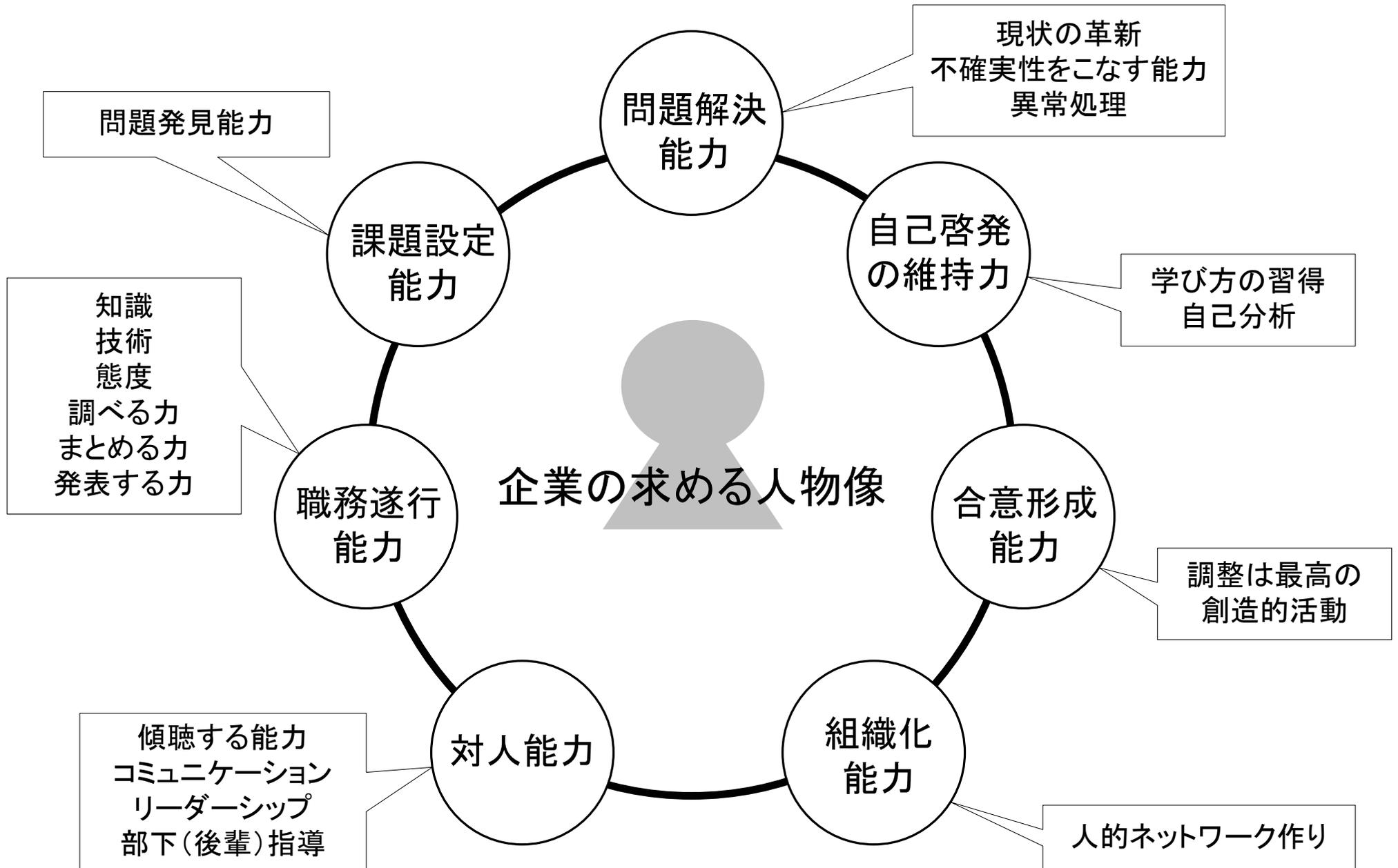


総力戦略は強者に有利な戦略

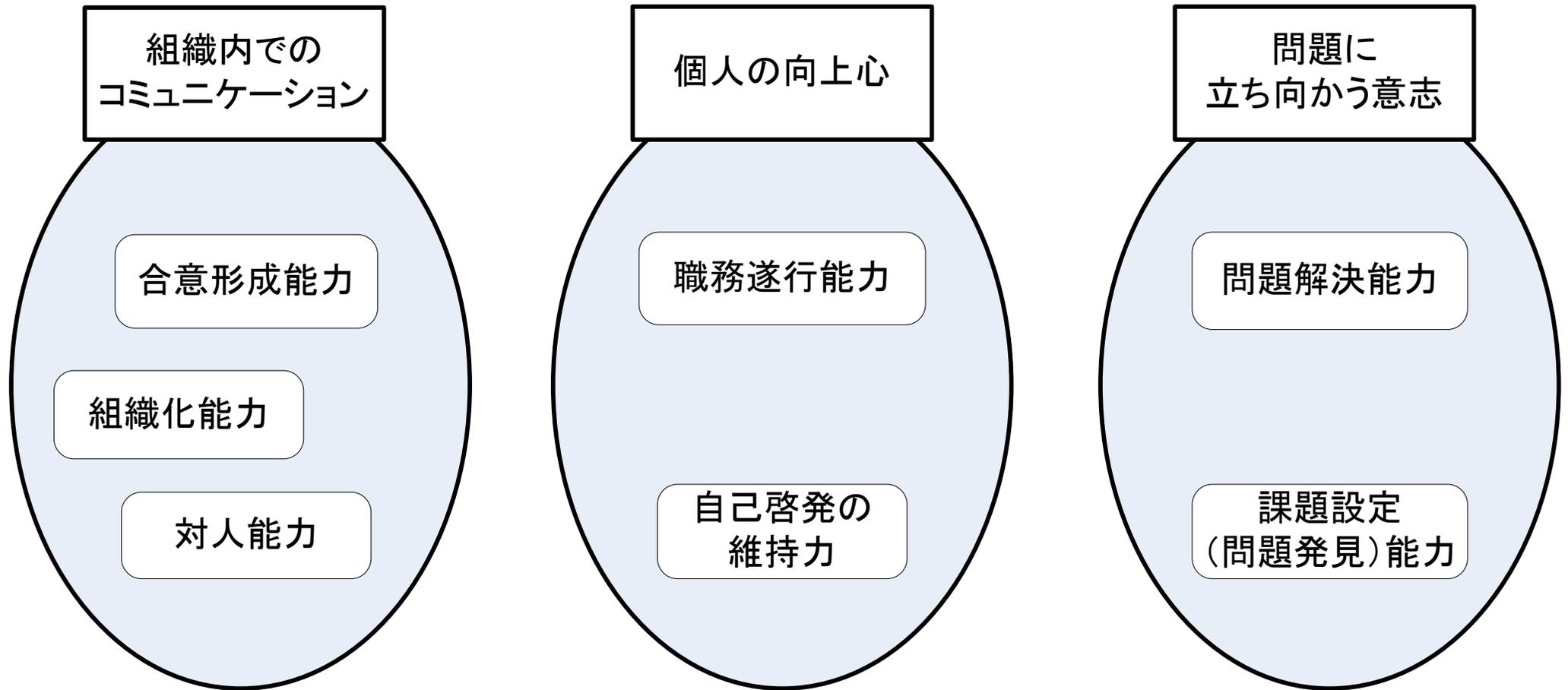


体力のない新興企業は、強者の戦略をとってはいけない！

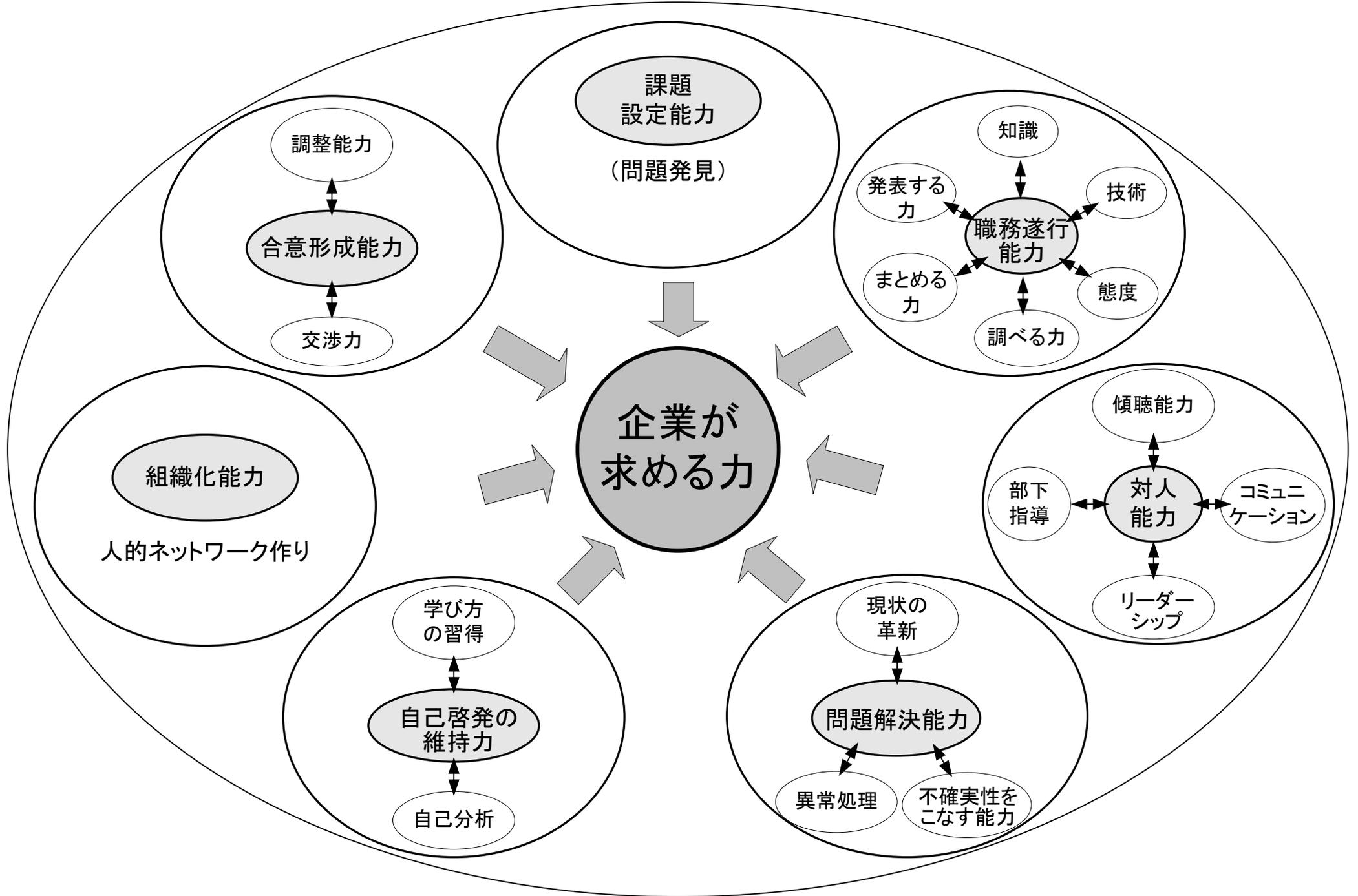
企業が求める力



企業が求める力



企業が求める力

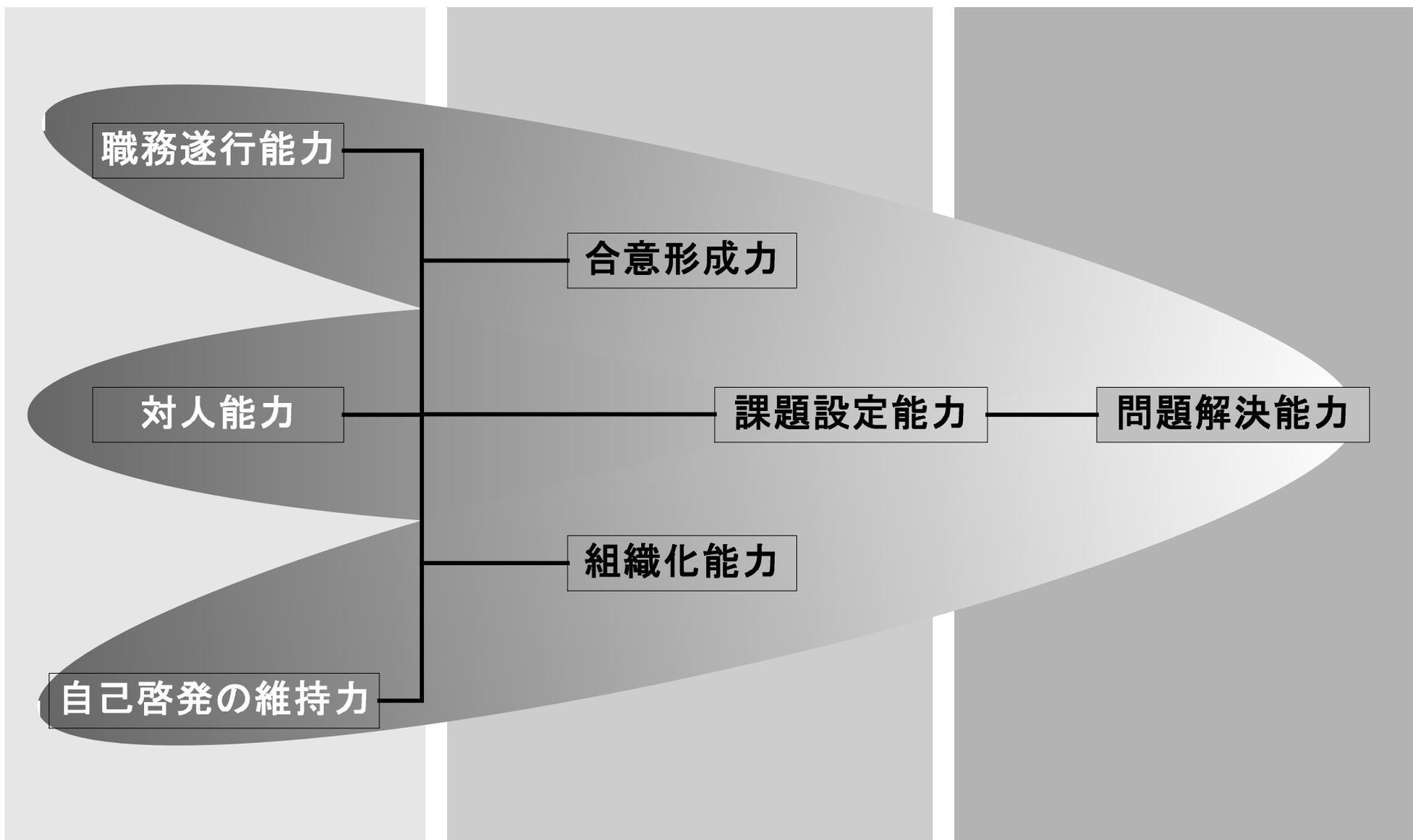


企業が求める7つの力(基本力・応用力・総合力)

基本力

応用力

総合力



企業が求める力

総合力

問題解決能力

自己の能力

課題設定能力
(問題発見能力)

問題意識

現状認識

職務遂行能力

INPUT

T

知識 技術

調べる力

自己啓発の維持
力

学び方の習得
自己分析

OUTPUT

まとめる力
発表する力

不確実性をこなす能力

現状の革新

異常処理

組織化能力

人的
ネットワーク
作り

対自己外能力

合意形成能力

調整は最高の
創造的活動

交渉力

対人能力

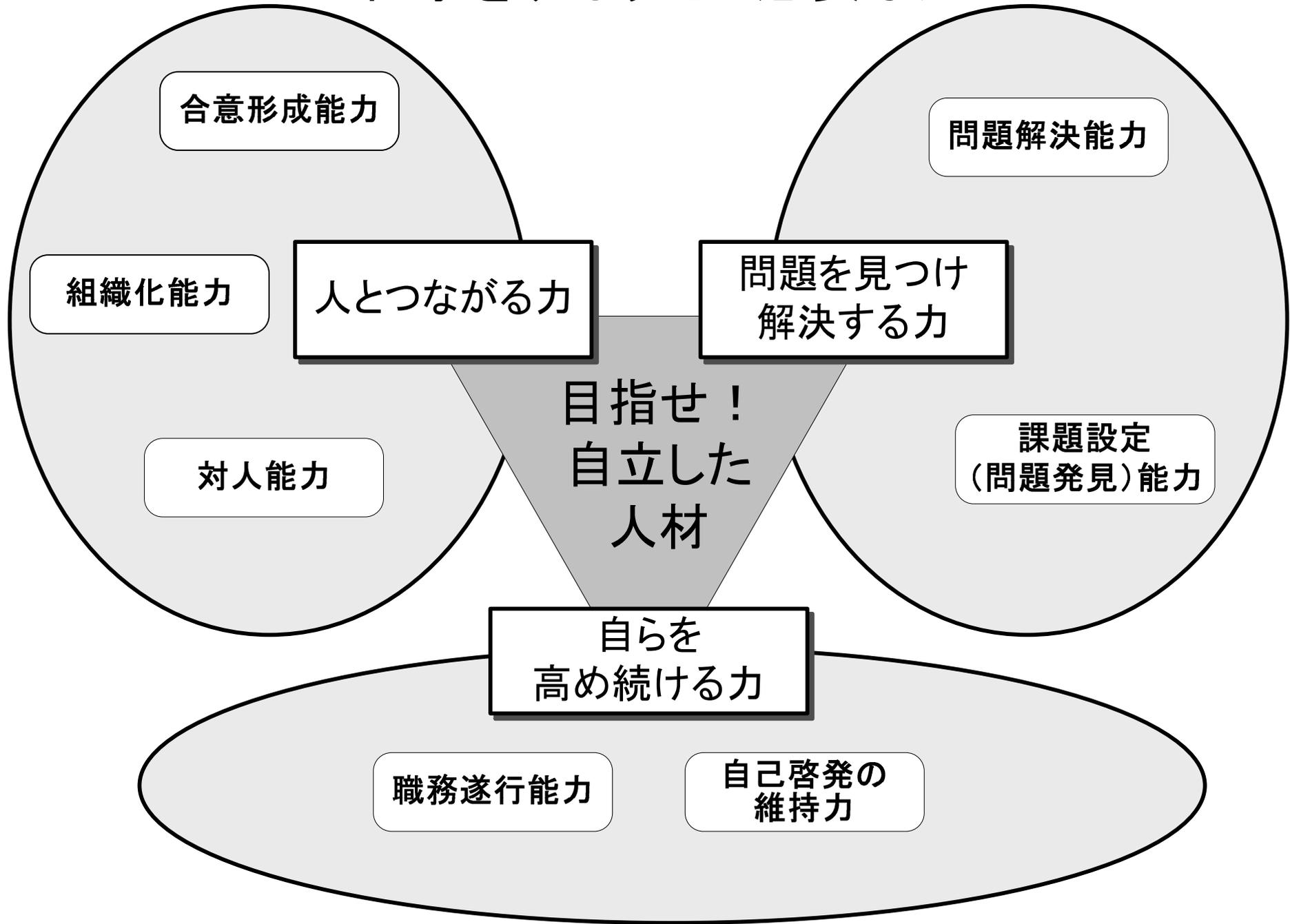
リーダーシップ

部下(後輩)指導

コミュニケーション

傾聴する能力

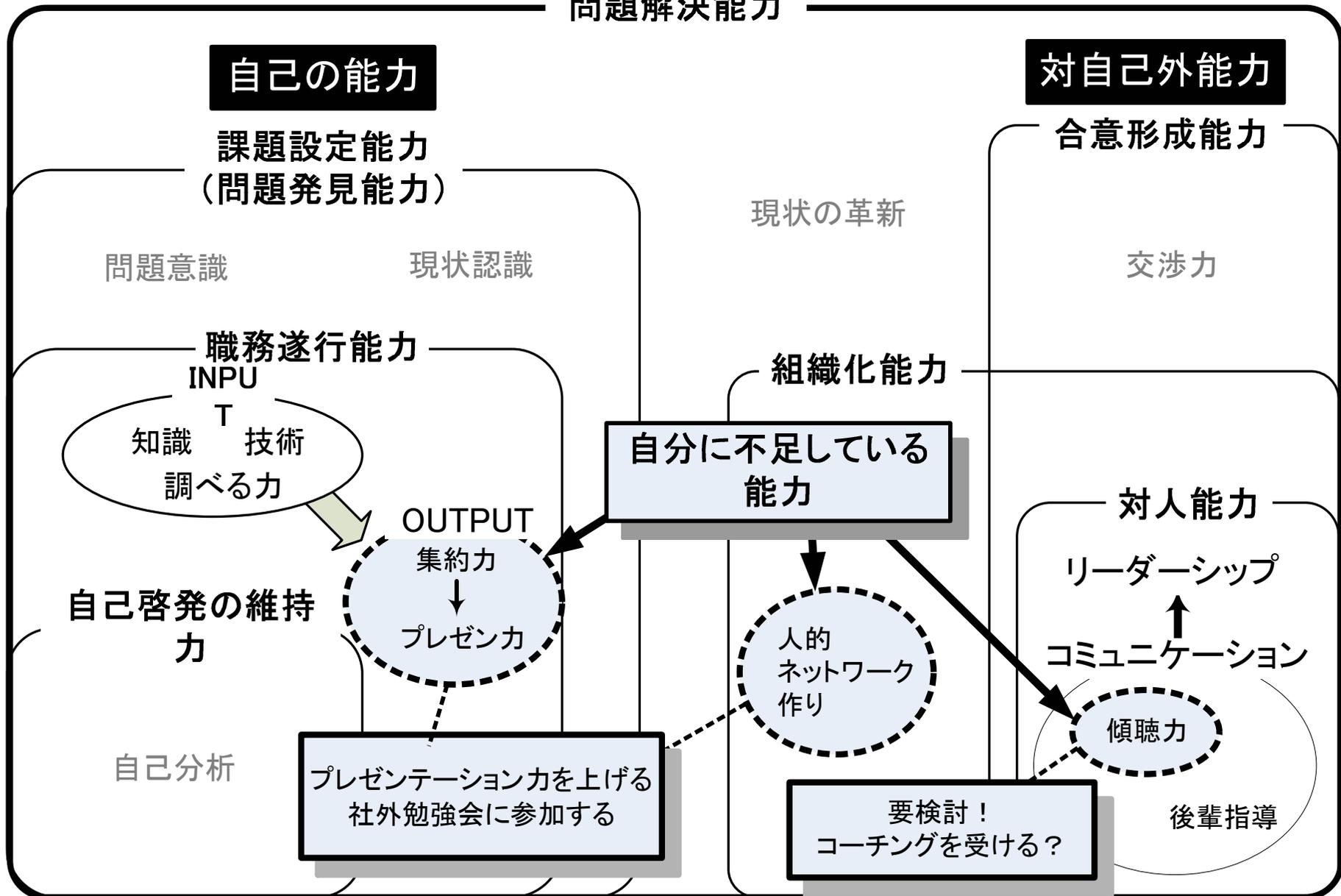
仕事をするうえで必要な力



「企業が求める力」から見た 自分に足りない能力

総合力

問題解決能力



個人のが全体のが ~いま、企業が求める力はこれだ!~

