

コロナ禍からの再起に向けた経営力強化、事業創出に向けての新たなチャレンジ!

1兆8000億の有利子負債を 10年で返済したリクルート社から学ぶ V字回復経営戦略の考え方とは

リクルート事件で創業者の江副氏が会社を去ったあと、リクルート社には1兆8000億円もの有利子負債が残された。ところが、バブル崩壊後の10年という最悪の環境下でこの巨額の借金を返済する。その原動力となったのは、トップによるマネジメントではなく「現場」自らのパワーだった。この「自律型・現場マネジメント」の秘密を、リクルートに20年在籍し、ずっとその状況を見てきた講師がリアルな視点で語ります。

令和6年

4月26日 金

13:30-15:00

受講料
無料

場所 松山商工会議所 5階 大ホール
及び オンライン

内容

- DNAからの学び
メンバーと一緒に会社が「成長し続ける仕組み」を作った
- 個人と企業を繋ぐビジネスモデル
リクルートの源泉3つのステージと
9つのメソッドからなる「リボンモデル」とは?
- 各事業から学ぶ成長戦略とは
V字回復したホットペッパー事業他事業から学ぶ
具体的な「明日へのヒント」

講師

野島 光晴氏

1988年(株)リクルートに入社。20年に渡り広告営業戦略、新規事業立ち上げに従事、マネージャー、営業所所長、事業開発プロデューサーを歴任。その後、びあ(株)、(株)ローソンで経営戦略、事業開発、M&Aで高い業績を上げる。クラブツーリズム(株)時代はシニアマーケットにおけるエンディングビジネスに従事、東北大学との産学連携を実現させ、旅行=認知症予防のエビデンス構築を図る。子会社(ディサービス事業)代表取締役も歴任。現在は(株)HEATSOURCE代表取締役としてシニアマーケットをメインとした事業戦略や各企業BPRから業務改善、組織運営、事業開発、アライアンス、M&Aなど幅広いコンサルティングを行っている。



定員

会場50名

会場定員を超えた場合、オンラインでの参加をご案内します。

対象

小規模事業者及び中小企業の経営者や
管理職・役員の方等(会員・非会員問わず)

主催

松山商工会議所

お問い合わせ

松山商工会議所 経営支援部 Tel: 089-941-4111

下記FAXまたは右記QRよりお申込みください。※オンライン参加ご希望の方は、参加方法を後日メールいたします。



▶ 参加申し込み書 FAX:089-947-3126 松山商工会議所 経営支援部 行

事業所名		TEL	
所在地		E-mail	
参加者名①		参加方法	会場 ・ オンライン
参加者名②		参加方法	会場 ・ オンライン

※ご記入いただいた内容は、本事業に利用するほか、当会議所からの各種連絡・情報提供・調査分析のために利用することがあります。