



# 7月8日(火)、第25回「若手経営者の会」研修会 開催

7月8日(水)午後1時より、第25回「若手経営者の会」研修会を東京・築地・電気工事会館7階会議室にて、WEB併用開催した。

全国より会場出席18名、WEB出席13名の若手経営者及び後継予定者の方々、採用・総務等の現場担当の方々にも自主的にご参加頂き、オブザーバーとして全日電材連・小島寿之会長が出席した。

今回の研修内容は、「成熟産業に活路を拓きコロナ禍でも月商最大191%伸ばした事業再構築の手法」と題して、株式会社お米デザイン代表取締役・葉葺正幸氏を迎え、講演頂いた。

酒造、味噌製造、おにぎり販売等のいわゆる成熟産業である事業において、事業再構築を図り事業を成長させた、葉葺講師の経験を通じて、ブラン



ディングや事業再構築手法について、約2時間ご説明頂き、午後3時以降からは、会場出席の方々に対して、今回の講演を聞いての気づきや自社での事業再構築の取り組みや構想についてディスカッションも行い、学びを得た。

アンケート回答では、「葉葺先生のお



話はそっくりそのまま我々の電材卸業界に当てはめる事は難しいですが、利益率やお客様の声を聞くといった所は特に共感する部分がありました。」「お客様が何を求めているのか、社内、社外でヒアリングをしつかり行う事を実行しようと思います。」「自社へフィード



バックしていきたい。価値とは何かを再検証。お客様の声にヒントあり。社員へ情報をオープンにしていき、一緒に考える。」「食品と卸売業とは少し違うが、アイデアや考え方で売り上げを上げられるし、経営者は中身の数字、利益を見ないとダメ。本質的な価値のズ



レ、考え方を発見する事が大切で、データ分析は重要と思った。」「自社が得意先に選ばれる理由をもう一度再認識する必要があると感じました。」「業績は、お客様の顔を見、声を聞く事で、様々な改善やアイデアが生まれる事はいつの時代に於いても不変である事を再確認させて頂いた。何故、お客様は当社を選んでリピートして頂けてるのか？そんな理由も直接声を拾いたいと感じました。」「我々のようにB to Bを中心とする業界においても、営業トークの見

直しや、自社ホームページ・採用情報等におけるキャッチフレーズの工夫など、広く活用できるのではないかと考えました。」等の回答が数多く寄せられた。次回以降の開催は下記の通り。

### 第 26 回「若手経営者の会」研修会

【日 時】 令和 7 年 10 月 28 日（火）

【会 場】 東京・築地 電気工事会館 7 階

【テーマ】 ①生成 AI の最新動向と活用手法について

講師：株式会社 UnityStep AI Founder（創業者）齋藤一誠氏

②電材卸業における生成 AI 活用について

③＜グループディスカッション＞自社での生成 AI 活用事例

または今後生成 AI を活用して自社で取り組みたいこと

### 第 27 回「若手経営者の会」研修会

【日 時】 令和 8 年 3 月 6 日（金）

【テーマ】 熊本遠征

