

日本食糧新聞

食糧新聞 The Japan Food Journal

【第3種郵便物認可】

アイマム 中小企業支援サービス 180日間で会社変革

チーム力開発と営業変革の支援サービスを提供するアイマム(本社=東京都港区、嶋谷光洋社長)は、中小企業向けの6ヵ月間の経営改革支援サービス「180日間会社変革プロジェクト」(料金300万円から)を2月から始める。大手鉄鋼メーカーグループ、大手食品販売グループ、大手レンタルショップなどを主要な取引先として「180日間営業変革プロジェクト」。「180日間マネジメント変革研修」などの支援サービスを提供してきた。それらの実績に基づき中小企業向けサービスに乗り出すもの。

と、同代表者を支える主要な経営者の二人に3ヵ月間18時間実施する。営業変革の集合研修では、部門長らに目標の数値化、行程表に基づく行動という体験学習を通じての課題解決の実践の支援を、エグゼクティブコーチング3ヵ月間の後半2ヵ月間と平行する形で5ヵ月間27時間実施する。この二つのプログラムによって、経営の代表者が立てた年間数値目標の達成を支援する。

「180日間会社変革プロジェクト」の開始に当たり、アイマムの嶋谷光洋社長は、「日本には高い技術力を伝承し続けてきた中小規模の優良企業が多く存在する。強みとするエグゼクティブコーチングと営業実績の出ている『180日間営業変革プロジェクト』を組み合わせて提供することで中小企業の経営力強化を支援していきたい」とした。また、エグゼクティブコーチングを担当する仁科雅朋専務執行役員は「ア

イマムのエグゼクティブコーチングは経営者個人だけでなく、経営主要メンバーに対するグループコーチングまで含めた点が特徴。エグゼクティブコーチングを導入部分で行い、経営ビジョン、方針、数字目標を明確にすることで現場の営業変革マネジメントサイクルの習慣化を実現する」とした。(川崎博之)

「180日間会社変革プロジェクト」は、エグゼクティブコーチングと営業変革の集合研修の二つのプログラムで構成する。エグゼクティブコーチングでは、経営者の考え方の前提となっている経営の軸を対話によって明確にし方針や年間数値目標設定を支援する。それを、経営の代表者