



新規事業の成功、広報の体制作り、粘り強くお手伝いします！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター

Ver.4 第33号

「中小企業は商品開発と情報発信で勝負！」に行ってきました！



11月中旬あたりから急に寒くなってきましたが、皆さん、お元気でしょうか。少しずつ冬用に身体を慣らしていく必要がありますね。さて、11月21日の火曜日に「**中小企業は『商品開発』と『情報発信』で勝負！**」という講演会に行ってきました。登壇されていたのは、株式会社エンジニアの代表取締役社長の高崎充弘さん。左の写真の男性が高崎社長です。

ネジの頭が潰れていたり、錆びていたりした場合、+のドライバーでは外すことができません。この会社が開発した「**ネジザウルス**」であれば、簡単に外すことができます。講演中にネジザウルスと金属プレートのはめ込まれたネジ見本が回ってきたので、実際、外してみました。なるほど、これは良いですね。

これだけでしたら、アイデアを自社製品に反映させた「中小企業のよくある事例」になりますが、この会社はちょっと違います。今までに実践してきた取り組みを区画整理して、「**MPDP**」という名前を付けて理論構築しているのです。**Mはマーケティング、Pはパテント（特許）、Dはデザイン、そして最後のPはプロモーション**になります。講演ではMPDPの事例が紹介されていましたが、ここまでやれる中小企業は極めて少ないです。ある意味、理想形もしくはロールモデルになる素晴らしい会社であると実感しました。

株式会社エンジニア <http://www.engineer.jp>

「直感で生きる」を読みました！



今回、ご紹介する本は、「**直感で生きる**」（講談社、¥1,543、リン・A・ロビンソン著、住友進訳）です。今回、この本をご紹介しようと思ったのも直感です(笑)。

論理だけで判断し、意思決定して上手くいくのであれば良いのですが、うまくいかないケースが多いものです。逆に直感だけで判断・意思決定していても成功している場合があります。特にビジネスの世界で鍛えられている経営者の直感には当たる確率が高いです。

本書は**誰でも持っている直感の力を高めるために、様々なワークが用意されています。**ワークの種類が多いので、今の自分に合っているモノを1つ選び、それを繰り返しやってみてください。僕もひとつだけやっています。やがて直感の力が向上すると、アムロのようなニュータイプになれるかもしれません(笑)。

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター編集部

発行人 奥村政治

〒540-0034 大阪市中央区島町2丁目2番3号 サハム天満橋 402

発行日 2017年12月1日

TEL06-6920-3191 Email: m-okumura@1project-support.com <http://www.1project-support.com>

FAX06-6920-3192 Copyright 2017 オクムラ経営コンサルティングオフィス all rights reserved