事業後継者育成

トップとして必要な経営能力が身につきます

レポート作成を通じて自社の分析ができます

業種、世代を越えた人脈が形成できます

第３２期

りそなマネジメントスクールのご案内

Resona Management School

2019年4月開講

主 催：りそな総合研究所

後 援：りそな銀行/埼玉りそな銀行/近畿大阪銀行

りそな総合研究所
RESONA

MESSAGE

企業経営者の皆さまへ

りそな総合研究所株式会社
代表取締役社長
氷坂　智晶

平素より、りそな総合研究所をご利用いただきまして、誠にありがとうございます。

当社は、りそなグループの一員として、中堅・中小企業の経営者の皆さまが抱えている様々な経営課題に対して、最適なソリューションを提供できるよう、全力で取組んでおります。

「りそなマネジメントスクール」は、そうしたソリューション・サービスのひとつとして、1988年にスタートし、このたび32期目を迎えることとなりました。この長い歴史の中で、毎年改善を重ねながら、他の後継者育成プログラムにはない独自のノウハウを培ってまいりました。

当スクールでは、一流の講師陣、体系的なプログラム、当社コンサルタントによる全面的サポート、ディスカッション重視の講義、レポートによる自社分析、懇親会・交流会による人脈形成等、充実したシステムを通して、経営の各領域に亘る幅広い知識・能力をしっかりと身に着けることが出来ます。

お陰さまで、中堅・中小企業の皆さまから多大なご支持をいただき、受講者総数は約2,300名を超え、うち約800名の方がトップとして経営の舵取りをしていらっしゃいます。

「りそなマネジメントスクール」で学んだ中堅・中小企業の事業後継者の皆さまが、自社の将来を支える人材としてご活躍されていることは、当社にとっても大きな喜びです。企業経営者の皆さま、次世代を支える後継者・経営幹部の皆さま、「りそなマネジメントスクール」を、是非、ご活用ください。

グループディスカッション風景

講義風景

パネルディスカッション

交流会

閉講式

FEATURE

特　色

1 トップとして必要な経営能力を体系的に身につけることができます。

●カリキュラムは戦略経営、財務、マーケティング、人事等々経営の全領域にわたり、講義→グループ討議・発表→レポート作成といった流れで講義の内容を身につけていきます。1年間の総仕上げとして、自社の「事業計画」を策定していただきます。
●講義の理解を深めたい、もっと勉強したいという方は、当社の一般公開セミナーの大半を無料で受講することができます。
●10月のパネルディスカッションは、数名のOB（社長）をパネラーとして招き、経営者の苦労・失敗談、事業承継の経験談、社長業のやりがいや覚悟など、生の経営の現場を身近に感じる貴重な機会となっています。

2 自社の現状を分析し、問題点や今後の課題が何かを明確にします。

●各講義終了後には、アサイメントとして、各講義のテーマに沿って自社についてレポートを作成していただきます。レポートの作成は自分の目で自社を見つめ直す絶好の機会であり、コーディネーターがレポートに対してコメントします。

3 当社社員がコーディネーターとしてあらゆる面でサポートします。

●参加者を少人数のグループに分け、当社社員がコーディネーターとして担当いたします。
コーディネーターは講義やレポート作成についてアドバイス・フォローするばかりでなく、後継者としての悩みや他の参加者との交流についてもサポートします。
●コーディネーターは開講前や開講中に会社を訪問し経営者の方々とじっくりお話させていただき、参加者へのアドバイス・フォローの参考とさせていただきます。

4 事業後継者同士の人脈の形成は今後の大きな財産となります。

●毎月1回全11回の講義、うち2回の合宿研修、数度の懇親会などを通して、幅広い業種・世代にわたる参加者同士の人脈が形成できます。
●10月の合宿時には事業を引き継いだマネジメントスクールの先輩社長方によるパネルディスカッションを行い、貴重な体験談を伺います。
●開講式と閉講式には銀行ならびに当社の役職員も参加し、懇親させていただきます。

5 交流会やOB主催の各種活動など、大勢の先輩方と幅広く交流できます。

●OB及び現役生が多数参加する交流会が毎年、東京と大阪で開催されます。現役生は講義の一環として参加いただき、期を越えた人脈づくりを実践いただいています。
●OBが主催する各種勉強会やイベント等もあり、卒業後も交流の輪を広げることができます。
●2018年度より、本スクール現役生・OB限定で、ご賛同いただいた方の名簿をクラウド上で共有しています。期を越えた交流とともに、イベント開催やビジネスにもご活用いただけます。

6 本スクールOB向けの専用講座や特典も豊富です。

●卒業後の3月、選択講座として「海外研修」をご用意しております。ベトナム日系企業を視察し、異文化における経営や組織運営を実地で学んでいただきます。
●本スクールのOBを対象として10名程度のゼミ「戦略経営マスターコース」を開催しています。「マスターコース」では、アジアの企業を訪問、現地の経営者との交流・ディスカッション等、経営を実践で学ぶことで経営者としての資質や志を高めていきます。
●本スクールOBは、当社開催の一般公開セミナーの大半を、会員価格の半額（りそな総研会員の場合）で受講することができるなど、卒業後もマネジメントスクールOB限定の特典があります。

COURSE OVERVIEW

講　座　概　要

カリキュラム体系

経営の基礎を学び、トップとして必要な経営能力とリーダーシップを身につける11カ月となっています。

2019年4月	5月	6月	7月	8月	9月
＜第1講＞ 開講式・講演	＜第2講＞ 戦略経営	＜第3講＞ 財務戦略	＜第4講＞ マーケティング戦略	＜第5講＞ 組織戦略	＜第6講＞ 人事戦略

コーディネーターがサポート → レポート作成（アサイメント）

各講義は、講義→グループ討議・発表→レポート作成のサイクルから成り、レポート作成は自社について分析を行います。
経営の視点を養うとともに、自社の経営について認識を深めることができます。

第1講 開講式・講演

講師：関　満博 氏

東京　2019年4月9日（火）13:30～18:30〈懇親会を含む〉

大阪　4月17日（水）13:30～18:30〈懇親会を含む〉

●「グローバルに考え地域で行動せよ」と唱える現場主義の第一人者が、以下の視点より新たな経営の方向性を示唆
(1)日本や自社の事業の立ち位置をグローバルな視点で捉える
(2)自分達の置かれている時代を先代の時代と比較して捉える
(3)日本やアジアの若い経営者・後継者たちによる新たな取り組みを紹介

第2講 戦略経営

講師：西浦　道明 氏

東京　5月 9 日（木）10:00～17:00

大阪　5月14日（火）10:00～17:00

●企業はどのようにして継続・発展していくのか。以下の4つがかみ合って、感動の創造があると講師は説く
(1)企業と個人の夢・ロマンを一致させる「経営理念」
(2)明日に向かってシナリオを書き、レールを敷く「経営戦略」
(3)何を大切に考え、どのように行動するかという「企業文化」
(4)どんな状況でも逃げずに責任を取る「責任利益体制」
●自社の経営戦略を、新製品開発、業務プロセスの革新、顧客密着のいずれかに絞ることが必要だと勧める

第3講 財務戦略

講師：林　公一 氏

東京　6月 4 日（火）・5 日（水）10:00～翌日17:00〈合宿〉

大阪　6月11日（火）・12日（水）10:00～翌日17:00〈合宿〉

●本講義では数字が苦手な人でも「自社の経営を数字で語る」ことができるように指導
●いくつかの企業の決算書を分析し、課題と対策をグループ内で議論し結果を発表
●2日間の合宿研修により徹底した事例演習を通じて数字に浸りきる
●決算書を活用することにより「十分に儲かっているのか」「正しい方向に進んでいるのか」「どうすれば儲かるのか」がわかるようになる

第7講 事業計画の策定

講師：小笠原　士郎 氏

東京　10月 8 日（火）・9 日（水）10:00～翌日17:00〈合宿〉

大阪　10月15日（火）・16日（水）10:00～翌日17:00〈合宿〉

●各講義の集大成として、自社の中期事業計画を策定
●各講義で学んだことを自社の事業計画に総合的に反映させることができるよう、具体的な事業計画の策定手法を学ぶ
●各講義の復習や事例演習、グループ討議を通して、実際に自社の事業計画を策定できるようになるまで、丁寧に指導

第8講 取締役の義務と責任

講師：市川　充 氏

東京　11月 7 日（木）10:00～17:00

大阪　11月13日（水）10:00～17:00

●取締役とは会社から経営を委任されている立場の人である
●会社に働きかけて自分の思いや考えを実現することも出来る代わりに重い責任や義務も持たされている
●具体的な事例説明や演習問題を通して、取締役の職務内容や義務について理解を深める
●リスクマネジメントやその一手法であるコンプライアンスの考え方もあわせて学ぶ

第9講 経営者の戦略的役割

講師：水野　秀則 氏

東京　12月 4 日（水）10:00～17:00

大阪　12月11日（水）10:00～17:00

●経営力は経営「者」力とも言われる
●1年間に亘る講義で習得した経営全般に関する知識を、今後の経営の現場で活かすために、経営者としての戦略的な役割を理解し、実践する
●経営者の役割は、社員を引っ張る「リーダーシップ」を身につけること
●組織をしっかりグリップする「経営管理力」を発揮すること

特別講座

6月の第3講「財務戦略」の講義に先立ち、財務の基礎を学んでいただく為に当社コンサルタントによる「財務戦略事前講習会」を開催します。日程は東京教室5月21日（火）、大阪教室5月22日（水）、定例講義と同じ会場で行います。

補講

受講生は、マネジメントスクール在籍年度中（4月～翌年3月）、当社開催の一般公開セミナーの大半を無料で受講できますので、各講義の理解を深めるための補講としてご利用下さい。事業承継に係るテーマなど「推奨セミナー」も用意しています。なお、一般の受講者が多い場合には受講をお断りする場合もありますので、ご了承下さい。

10月 ＜第７講＞ 事業計画の策定
11月 ＜第８講＞ 取締役の義務と責任
12月 ＜第９講＞ 経営者の戦略的役割
2020年1月 ＜第１０講＞ 経営者のためのスピーチトレーニング
2月 ＜第１１講＞ 事業計画発表会・閉講式
＜選択講座＞ 海外研修

各講義の集大成として、自社の事業計画を策定します。事業計画は最終講で発表していただきます。

経営者としての心構えやスキルを身につけます。講義を重ねるにつれて、経営者としての自覚・姿勢が現れてきます。

第４講 マーケティング戦略

講 師：吉田　史朗 氏

東京　7月10日(水) 10:00～17:00

大阪　7月16日(火) 10:00～17:00

- マーケティング戦略の基本は、ターゲット市場を見つけだし、そのターゲット市場のニーズに合うように、自社の製品特徴と流通経路、広告、価格をうまく組み合わせていくこと
- 演習問題で事業構成・事業展開の見直し、製品開発の重視と高付加価値化、流通チャネルの多様化、営業活動の強化等の今日的な問題を考察・分析後、自社のケースに当てはめて考察する

第５講 組織戦略

講 師：藤田　耕司 氏

東京　8月 7 日(水) 10:00～17:00

大阪　8月20日(火) 10:00～17:00

- 組織の成長プロセスと経営者に求められる役割を整理する
- 実現したい組織像・組織文化を明確にし、従業員に伝える
- これからの時代に求められるヒューマンリソースマネジメント
- 心理学から見た部下の心を動かすためのリーダーシップ
- 人間が根本的に抱く欲求を理解した上で信頼関係を構築する
- 従業員の自己認識とモチベーションを変えるコミュニケーション法

第６講 人事戦略

講 師：山本　信夫 氏

東京　9月 5 日(木) 10:00～17:00

大阪　9月11日(水) 10:00～17:00

- 「人事」は経営の根幹！「人事」なくして経営なし！～社員のモチベーションを上げる4つの原則～
- 「人事」の考え方と自社流人事の重要性と勘どころ～人事思想・評価・処遇・育成のポイント～
- 「評価能力」は経営者の重要な要素(ケーススタディ)～DVDケースを基に、評価の実践ポイントを学ぶ～
- 「人事」の最も大切な要素は、適材適所にあり！～経営者にとって、自らのブレーンを作れ！～

第１０講 経営者のためのスピーチトレーニング

講 師：三橋　泰介 氏

東京　2020年1月15日(水) 10:00～17:00

大阪　1月22日(水) 10:00～17:00

- 現役アナウンサーが直接指導するスピーチトレーニングにより経営者やリーダーとして必要な「パブリックスピーキング」「プレゼンテーション」を実践的に学ぶ
(1)話し方の原理原則と上達の法則
(2)1分間スピーチ
(3)論理的な話し方の設計図
(4)「伝える力」を向上させる3つのカギ
(5)「伝える力」の実践

第１１講 事業計画発表会・閉講式

東京　2月 5 日(水) 10:00～18:30〈懇親会を含む〉

大阪　2月12日(水) 10:00～18:30〈懇親会を含む〉

- 第7講「事業計画の策定」に基づき作成した自社の「3ヵ年事業計画」について、全員がグループ内で発表
- 各グループの代表が全員の前で発表
- 閉講式では受講生に修了証書が授与され、11ヵ月に亘るマネジメントスクールが終了
- 提出されたアサイメントは2冊製本のうえ受講生と派遣責任者に返却

選択講座 海外研修

2月下旬～3月上旬(予定)

- 「激動するアジア」を実際に自分の目で見て、自分の耳で聞く
- 日本との社会的・文化的・経済的環境の差異を身をもって感じ取る
- 海外で頑張る日系企業の経営の現場に接することで、経営への勇気をもらう
- 1年間一緒に学んだ仲間との海外での貴重な体験を通して、更なる交流の絆を深める

交　流　会

秋にはマネジメントスクールのOBと現役生による交流会を開催します。交流会は先輩方とのネットワークを築く貴重なチャンスですので、現役生にはカリキュラムの一環として参加していただきます。

パネルディスカッション

社長として経営を担っているOBの方々をお招きし、社長を引き継いだ時に苦労した点やうまくいった点、日頃の経営で心がけている点や今後のこだわりなどについて、実体験を基に、アドバイスしていただきます。合宿研修となる第7講「事業計画の策定」第1日目の講義終了後に開催いたします。

※講師・日程・会場等については変更の可能性があります。

LECTURER BRIEF HISTORY

講　師　略　歴

関　満博（せき　みつひろ）氏
(開講式講演)

一橋大学名誉教授、経済学博士。
1976年成城大学大学院博士課程終了後、東京都商工指導所に16年間勤務。その後専修大学助教授、一橋大学商学部教授、同大学院商学研究科教授を経て現職。専門は産業論、地域経済論、中小企業論。現場主義を標榜し国内外の製造業の現場を数多く視察。また全国各地で後継者、若手経営者の活動を支援。著書は「見つけた！最高の経営戦略 10,000社歩いた到達点」「新"モノづくり"企業が日本を変える」他多数。

西浦 道明（にしうら　みちあき）氏
(戦略経営)

アタックスグループ代表パートナー　公認会計士
税理士。
一橋大学商学部卒。1981年株式会社アタックスを設立、90年アタックスグループを結成し、現在に至る。中堅中小企業の「社長の最良の相談相手」として活躍中。東京・名古屋・大阪・静岡を拠点に、日本に「強くていい会社」を一社でも増やすため、社員約200名とともに汗をかいている。著書は「大きくしないで強い会社をつくる」「社長の力」「社長の幸せな辞め方」「社員にもお客様にも価値ある会社」他多数。

林　公一（はやし　こういち）氏
(財務戦略)

アタックスグループ代表パートナー　公認会計士
税理士。
1987年横浜市立大学商学部卒業後、KPMG NewYork、KPMG Corporate Finance株式会社を経て、99年アタックスグループ入社。KPMGにおいては日系米国子会社の監査、事業評価、株式公開業務、M&A業務に携わる。現在は、事業評価、株式公開、企業再生の他、中堅中小企業のよき相談相手として事業承継支援や後継者・幹部教育も手がける。著書は「事業再構築のM&A実務」「モノづくりで幸せになれる会社となれない会社」他。

吉田 史朗（よしだ　しろう）氏
(マーケティング戦略)

S&Gビジネスディレクション(株)代表取締役社長、中小企業診断士、経営学修士(MBA)。
1950年生まれ。関西学院大学大学院博士課程前期終了。プラントエンジニアリング会社を経て、ソーケンマネジメント(株)入社、代表取締役を務める。02年S&Gビジネスディレクション(株)を設立、現在に至る。経営戦略・マーケティング戦略の策定を中心に海外進出コンサルティング、ベンチャービジネスコンサルティング等に従事。著書は「現代・役員心得集」「日本型ベンチャー成功の秘訣」他。

藤田 耕司（ふじた　こうじ）氏
(組織戦略)

(社)日本経営心理士協会 代表理事、公認会計士、税理士、心理カウンセラー。
これまでにのべ1,000件以上の経営相談を受け、人間心理と数字の両面から経営改善を行う。その経営改善事例から経営者、部下、顧客の心理を分析し、経営心理学として体系化することで経営指導の成果を大きく高める。日経新聞等、複数のメディアから執筆・出演依頼を受け、年間の講演回数は200回を超える。著書は「リーダーのための経営心理学」(日本経済新聞出版社)他。

山本 信夫（やまもと　のぶお）氏
(人事戦略)

エスコンサルティング代表、(財)社会経済生産性本部 認定コンサルタント。
1980年広島大学政経学部卒業。住友ビジネスコンサルティング(株)にてコンサルティング業界に入る。02年独立。人事・組織を中心としたコンサルティング、考課者・面接者研修、人事関連講演に従事。指導企業は300社を超え、講演・研修は1,000回を超える。人事を経営(マネジメント)ととらえ、現場で機能させ、成果を出す指導には定評がある。著書は「こんな人事はアカン!」(共著)他。

小笠原 土郎（おがさはら　しろう）氏
(事業計画の策定)

御堂筋税理士法人 創業者、(株)組織デザイン研究所 取締役相談役、税理士。
1976年大阪大学経済学部卒業。(株)クボタ勤務を経て、91年税理士事務所開業。財務管理をバックボーンに経営計画の推進、企業変革・会議のコーディネート、後継者・管理者の育成といったオーナー企業と経営者のトータルソリューションサポートを展開。著書は「数字嫌いの社長でもわかる儲けの帳簿」「はじめての経営計画100問100答」他多数。

市川　充（いちかわ　みつる）氏
(取締役の義務と責任)

リソルテ総合法律事務所 パートナー弁護士。
1985年東京大学法学部卒業。東京弁護士会入会後、弁護士研修委員会委員、常議員を歴任。日弁連調査室嘱託。破産管財人、特別清算人、更生管財人補佐など数多くの倒産処理に関わるほか、ファイナンス・リース等の金融実務にも明るい。著書は「民事再生法の実務」(共著)「企業活動トラブル対策」(共著)「取締役ガイドブック」他多数。

水野 秀則（みずの　ひでのり）氏
(経営者の戦略的役割)

(有)フューチャサポート 代表取締役、産業カウンセラー、キャリアカウンセラー。
1987年神戸市外国語大学卒業。(株)タナベ経営にて多岐に亘るコンサルティング経験・講演経験を積む。00年(有)フューチャサポートを設立、現在に至る。「業績浮上」をキーワードにした中堅・中小企業に対する手段にこだわらないコンサルティングを推進すると共に、経営者の「豊かさ実現」をサポートしている。著書は「リーダーのこの一言が組織を変える」「改善で終わる上司、革新できる上司」他。

三橋 泰介（みつはし　たいすけ）氏
(経営者のための
スピーチトレーニング)

(株)スピーチジャパン 代表取締役、現役アナウンサー&プレゼントレーナー。
テレビ朝日系列アナウンスコンテスト全国1位など、11年間の局アナ時代に数々の受賞歴を持つ。その後、話し方&プレゼンに特化した研修会社を立ち上げ、コニカミノルタ、エプソン販売等の企業から政治家まで年間2千人以上にプレゼンやスピーチの指導を行っている。その他、記者会見対応などのメディア・トレーニングも多数実施。「あなたの年収は1分で決まる」等話し方に関する著書多数。

りそなマネジメントスクールに参加して

受講生から「今後の経営に活用できる」「知識や考え方を知り、見方が変わった」など喜びの言葉がたくさん届いています。

派遣企業の社長様のご意見

仕事に対する取組み方、意識が変わるなど、成長が見られた。

●息子の成長が期待以上であった。経営の基本的な考え方や理論をこれからの実務に活かして欲しい。（第26期･東京教室･製造業）

●MSを受講してから私（社長）に対する発言が変わってきた。会議のやり方を変える等、目に見える変化も見られた。（第27期･東京教室･建設業）

●最終講では「事業計画」を発表したと聞いた。消極的であったが1年間で前向きな志向になり、目標に向かってまた一歩前進がみられた。（第29期･大阪教室･卸売業）

●引き続き、立場の異なる異業種のメンバーと刺激し合っていく関係を続けて欲しい。（第30期･大阪教室･製造業）

●3年後、社長を任せたい。「MSの1年間で成長した」という声が社内で複数あった。さらなる成長を期待している。（第30期･東京教室･建設業）

受講生（OB）の感想

同じ立場の人たちとの交流ができ、ものの見方が広くなった。

●後継者としての覚悟と経営の難しさを学び、自分にできることは何かを考えることが出来ました。（第27期･大阪教室･製造業）

●会社経営というものに対し、とても認識が深まりました。とにかく知らないことだらけだったので新たな発見や気付きが多く、また大変楽しく勉強できました。（第28期･東京教室･卸売業）

●会社のことを今までとは違う目線から分析をしたことにより、今後の自分自身の行動について、今までとは違うリアクションを起こせるような気持ちになりました。（第29期･大阪教室･不動産業）

●一緒に学んだ様々な職種や業界の方との出会いが自分の将来を深く考えるきっかけを与えてくれた。（第30期･東京教室･運輸業）

●講義では、自社の優位性や問題点を様々な面から見つけることが出来た。特にアサイメントにおいて、それらを文字にしたことではっきりと分かった。（第30期･大阪教室･建設業）

実　施　要　領

参加資格	りそなグループ銀行のお取引企業の事業後継者の方など
開催期間	**2019年4月～2020年2月　毎月1回開催** **うち6月･10月の2回は1泊2日の合宿研修**
受講料	会員　**960,000円**+消費税等 一般　**1,200,000円**+消費税等 ※上記受講料には資料代・昼食代・合宿費・交流会参加費が含まれますが、選択講座の海外研修費用は含まれておりません。 ※期間中（2019年4月から2020年2月までの間）に消費税率の引上げがあった場合、対象期間の差額分相当分（講義日数割）を別途申し受けます。
募集予定人員	**〔東京教室〕50名　〔大阪教室〕50名** **※募集予定人員を大幅に超えた場合は、ご希望に添えないことがあります。**
募集期間	**2018年7月18日～11月30日** **※状況により、期間内でも受付を締め切らせていただく場合があります。**
定例会場	東京教室　大手町サンケイプラザ 東京都千代田区大手町1-7-2　TEL (03) 3273-2230 大阪教室　一般社団法人 大阪銀行協会別館 大阪市中央区谷町3-3-5　TEL (06) 6942-1371
合宿会場	東京教室　セミナーハウス　クロス・ウェーブ幕張（6月） 千葉市美浜区中瀬1-3-A　TEL (043) 298-1161 セミナーハウス　クロス・ウェーブ府中（10月） 東京都府中市日鋼町1-40　TEL (042) 340-4800 大阪教室　セミナーハウス　クロス・ウェーブ梅田 大阪市北区神山町1-12　TEL (06) 6312-3200

申　込　方　法

●別紙申込書をMS事務局宛　FAXにてお送りください。

●受講料については、2019年4月上旬に請求書をお送りさせて頂きます。
なお、受講料は全額一括でご請求させて頂きます。

①会員企業様

年会費引落口座から口座振替させて頂きます。【引落日　2019年4月23日】

②振込希望の会員企業様 及び 非会員企業様

請求書記載の当社口座宛お振り込み下さい。振込手数料は貴社にてご負担願います。
なお、領収書は「振込金受取書」をもってかえさせて頂きます。

お　問　い　合　わ　せ　先

東京教室
会員・研修事業部（東京）MS事務局
東京都江東区東陽2-2-20
担当　鴇田（トキタ）・松倉
TEL. 03-5653-3951

大阪教室
会員・研修事業部（大阪）MS事務局
大阪市中央区備後町2-2-1
担当　大橋・山下
TEL. 06-6203-9472

お　取　扱　い　窓　口

東京営業部	TEL. 03-5653-3702	大阪営業部	TEL. 06-4705-3705
埼玉営業部	TEL. 048-824-5544	名古屋支店	TEL. 052-221-6781