

トップに必要な「経営実行力」養成講座【3回シリーズ】

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、当初予定しておりました4回シリーズから3回シリーズに変更して開催いたします。

【特 色】

本セミナーでは、3回シリーズのプログラムにより、売上利益の拡大を実現し、会社の持続的成長を牽引できる幹部社員の養成を行います。厳しさを増す経営環境の中で会社の持続的成長を実現していくためには経営者・経営幹部の高い経営能力が求められます。

具体的には、①事業拡大のための戦略思考力、②戦略を立案、経営計画を策定し、全社一丸となって計画を実行、目標を達成させていく経営実務能力、③数字を通して事業実態や財務状況を的確に把握して、業績向上や財務体質の改善に繋げるための会計財務の知識、といった3つの知識・能力が重要となります。

経営者・経営幹部にとって重要な上記3つの能力を高めるために、実践的に学んでいただきます。

特典

事前に3講座全てをお申込みいただく方限定！
大塚直義先生著書「売上予算必達のマネジメント」を進呈いたします。



【開催日およびテーマ】 開催時間：10:00～17:00

講座	開催日	
第1回	6月23日(火)	■変革の時代に勝ち残るための「戦略思考力」と「事業構造改革」
第2回	8月6日(木)	■自社のケースで学ぶ！「経営戦略策定」と「経営計画」の実践マネジメント
第3回	10月9日(金)	■会社経営に必要な「会計・財務」・「経営分析」の基礎知識

※新型コロナウイルス感染拡大の影響を鑑み、6/23の開催が中止となる可能性がございます。その際は、2回シリーズ(8/6、10/9 テーマはそのまま)として開催いたします。2回シリーズに変更した場合、全2回一括受講いただく際の料金(税込み)は、会員：44,000円、一般：59,400円となります。

【会場】大阪銀行協会 別館3階(11号室) 大阪市中央区谷町3-3-5

【受講料】 **全3回一括受講** …会員66,000円 一般89,100円

個別受講 …会員24,200円 一般31,900円

*参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む

1. 全3回一括受講の場合、受講者ご本人で全講座を受講していただきます。
2. 全3回一括受講の場合、受講料は一括でのお支払いになります。
第1回のセミナーをご受講いただいた後、キャンセル・欠席等による返金はいたしかねます。
3. 全3回一括受講・個別受講共に、各種「無料券」・「割引券」・「早期割引」対象外のセミナーです。

【講師】(株)セントエイブル経営 代表取締役 **大塚直義** 氏



参加申込書 (6/23・8/6・10/9 トップに必要な「経営実行力」養成講座【3回シリーズ】)

*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」

なお、個人情報の取扱いについての詳細は、弊社ホームページ(<https://www.rri.co.jp/seminar/index.html>)をご覧ください。

【りそな総合研究所 研修セミナー部】 F A X : 06-6258-8863 TEL : 06-6258-8806

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号
受講票送付先	〒		連絡担当者	部署・役職	
				ふりがな	
				氏名	
業種				E-Mail	
TEL	()	FAX	()	取引店	支店

↓ お申込みの講座に○をつけてください。3回シリーズ一括でのお申込みが大変お得です。個別受講の場合、複数選択も可能です。

全3回一括・第1回・第2回・第3回	氏名 ()	部署・役職	
全3回一括・第1回・第2回・第3回	氏名 ()	部署・役職	

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。

一般の方：受講票とともに請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。

*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。

*諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

■講師略歴

東京大学 経済学部卒。MBA（ニューヨーク大学、ファイナンス専攻）。東芝の総合企画部、海外事業推進部、東芝ヨーロッパ社等の部門で、主に経営企画と事業構造改革の業務を20年経験。その後、IT企業等4社で事業推進本部統括部長、執行役員 経営管理本部長、グループ会社社長等の要職で経営幹部として活躍。現在は、経営コンサルタントとして、主に後継社長の第二創業を支援。戦略策定、ビジネスモデル改革、事業再編、経営の仕組みづくり、幹部社員の意識・行動変革等により会社を成長軌道に乗せる活動を行っている。上場企業を含む3社の取締役を兼務。講演やセミナーは、自らの実務経験をベースに、事例、ディスカッション、演習を交え、明快でわかりやすいと好評を得ている。

■カリキュラム

※録音・録画はご遠慮ください。

第1回 6月23日（火）10:00～17:00

変革の時代に勝ち残るための「戦略思考力」と「事業構造改革」

＜狙い＞ ・ビジネスの本質と戦略の重要性について理解を深める。
・競争戦略やマーケティング戦略の理論を学び、戦略思考力を高める。
・ビジネスモデル改革、事業構造改革の進め方について学ぶ。

＜特色＞ 市場の縮小、競争の激化など事業環境が厳しさを増す中、勝ち残っていくためには、“勝てる戦略”を立案する戦略思考力が必須となります。本セミナーでは、競争戦略、マーケティング戦略、差別化戦略などの戦略の考え方をわかりやすく解説、戦略思考力を高めます。また、新規事業開発や事業構造改革の進め方を学び、持続的成長を実現する力を高めます。

＜カリキュラム＞

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| 1. 事業の本質と戦略の重要性がわかる基礎知識 | 5. モノ発想からコト発想への転換 |
| 2. マーケティングの基本「競争戦略」の理論 | 6. 変革の時代に勝ち残るための中長期的な事業構造改革 |
| 3. 経営幹部として知っておきたいマーケティングの理論 | 7. 新規事業開発はストーリーとして描く |
| 4. 他社との「差別化」を図るための差別化戦略 | 8. 戦略経営で第4次産業革命を乗り切ろう！ |

第2回 8月6日（木）10:00～17:00

自社のケースで学ぶ！「経営戦略策定」と「経営計画」の実践マネジメント

＜狙い＞ ・ケーススタディを交えて、環境分析など戦略立案の進め方を習得する。
・自社の基本戦略を立案する演習を行うことで、経営計画策定の第一歩を踏み出す。
・経営計画を実行して目標達成するための実践的マネジメント手法を学ぶ。

＜特色＞ 戦略立案の実務は簡単ではありません。①環境分析が不十分、②環境分析結果からの戦略立案が適切にできない、などが失敗の要因となります。本セミナーでは、ケーススタディによる基本戦略立案演習で環境分析の仕方、戦略立案のノウハウを実践的に学びます。その後、自分の会社の基本戦略立案演習を行い、実務に活かせるようにします。戦略立案に携わる方に最適な研修です。

＜カリキュラム＞

- | | |
|----------------|--------------------|
| 1. 経営計画の重要性と構成 | 5. 経営計画実行のマネジメント |
| 2. 経営戦略の立案方法 | 6. 事業構造改革・組織改革の進め方 |
| 3. 自社の基本戦略立案演習 | 7. 会社の明るい未来を創れ！ |
| 4. 経営計画策定の実務 | |

第3回 10月9日（金）10:00～17:00

会社経営に必要な「会計・財務」・「経営分析」の基礎知識

＜狙い＞ ・会計財務などの数字への苦手意識を払拭する。
・会計や経営の数字を視る勘所をつかみ、会社経営に活かせるようにする。
・基本的な経営分析手法を学び、収益性や財務体質の改善に活かせるようにする。

＜特色＞ 経営者・経営幹部は、勘と度胸の経営ではなく、数字を通してビジネスの実態や問題点を把握、資金を上手に使うことで利益を増やす力が必要です。ファイナンスMBAで多くの会社経営に携わってきた講師が、経営に必要な会計や経営数字のポイントをわかりやすく解説します。「数字に苦手意識を持っていたが、数字の見方がよくわかった」と受講者から絶賛のセミナーです。

＜カリキュラム＞

- | | |
|-------------------------------|-----------------------|
| 1. 数字が苦手な経営者・経営幹部でも経営数字に強くなれる | 4. 会計の基礎を再確認 |
| 2. 強い会社をつくるために経営数字を視よう！ | 5. 売上/費用/利益の関係に強くなろう！ |
| 3. ビジネス数字の基礎【ウォーミングアップ】 | 6. 数字の観点から経営の勘所を視る |