

経営者・役員・幹部社員・次世代リーダーの皆さま向け

トップに必要な「経営実行力」養成講座 【4回シリーズ】第2回・第3回・第4回

【特 色】

本セミナーでは、4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企業経営や組織マネジメントに関する知識、②事業拡大のための戦略思考力、③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、④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4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4つの能力を高めるために、実践的に学んでいただきます。

【開催日およびテーマ】 開催時間：10:00～17:00

講座	開催日	テーマ
第1回	4月28日(火)	■経営幹部に求められる「マネジメント」と「リーダーシップ」
第2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3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4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

【会場】大阪銀行協会 別館3階（11号室）

【受講料】 **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
「各種無料券」・「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 おおつか なおよし
大塚 直義 氏



■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。

第2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**
 - (1) マーケティング戦略を考える「3C分析」とは？
 - (2) Customer (市場・顧客) …顧客のニーズを満たす
 - (3) Competitor (競合) …競合他社との競争に勝つ
 - (4) Company (自社) …自社の強みと弱み、KSFを導き出す
 - (5) 環境変化に適応しなければ事業は成功しない
 - (6) あなたの会社は勝ち抜くための戦略を立てていますか？
- 2. マーケティングの基本「競争戦略」の理論**
 - (1) マイケルポーターの3つの基本戦略を学ぶ
 - (2) フィリップ・コトラーの市場地位別競争戦略を学ぶ
 - (3) ランチェスター戦略の「弱者の戦略、強者の戦略」を学ぶ
 - (4) 中小企業の“勝利の方程式”は勝てる土俵で圧倒的に勝つ！
- 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**
 - (1) 中小企業のための魅力的な事業コンセプトをつくる
 - (2) 販売とマーケティングの違いを知り、販売政策を是正せよ！
 - (3) マーケティングの肝はSTP分析にある
 - (4) マーケティングの4P分析、4C分析を活用する
 - (5) ペルソナマーケティングで理想のお客様を設定する
 - (6) マーケティング戦略立案を演習でやってみよう！
- 4. 他社との「差別化」を図るための差別化戦略**
 - (1) 差別化で“売れる必然性”をつくれ！
 - (2) 商品の差別化を考える
 - (3) 提供方法の差別化を考える
 - (4) サービスの差別化を考える
 - (5) USP (Unique Selling Proposition) をつくってみよう！
- 5. モノ発想からコト発想への転換**
 - (1) モノ売りの発想では売れない時代になった
 - (2) 価値を高めるコト売りの発想とは？
- 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**
 - (1) アンゾフの事業展開マトリクスで成長戦略を検討する
 - (2) プロダクト・ライフ・サイクルは市場における立ち位置がわかる
 - (3) PPMで自社の事業を分析する
 - (4) アライアンス戦略とM&A戦略が現状の限界を突破する
- 7. 新規事業開発はストーリーとして描く**
 - (1) なぜ新規事業開発に取り組むのか？
 - (2) リーン・スタートアップというマネジメント手法で無駄をなくす
 - (3) トライ・アンド・エラーではなく、トライ・アンド・ラーンに変わった
 - (4) 新規事業開発を成功させるために何が必要か？
- 8. 戦略経営で第4次産業革命を乗り切ろう！**

第3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**
 - (1) 経営計画の7つの意義
 - (2) 経営計画の重層性
- 2. 経営戦略の立案方法**
 - (1) 経営戦略立案のプロセス
 - (2) 事業環境分析のフレームワーク
PEST、バリューチェーン、3C、5フォース、SWOT
 - (3) 戦略立案の方法
・クロスSWOTを使うな！
・KFS (成功の鍵)、強み、機会、経営課題に着目
 - (4) 基本戦略の立案演習 (ケーススタディ)
- 3. 自社の基本戦略立案演習**
 - (1) 自社の環境分析
 - (2) KFS、経営課題の抽出
 - (3) 基本戦略の立案
- 4. 経営計画策定の実務**
 - (1) 売上目標設定の原則とは？
 - (2) 計画づくりはトップダウン？ボトムアップ？
 - (3) 社員のコミットメントをどうつくるか？
 - (4) 全社目標の社員への落とし込み
- 5. 経営計画実行のマネジメント**
 - (1) 経営計画のキックオフ
 - (2) PDCAの回し方
 - (3) 目標必達の月次業績会議
 - (4) 結果管理とプロセス管理
 - (5) 見込み値管理
- 6. 事業構造改革・組織改革の進め方**
 - (1) 社員の行動が変わらなければ会社は変わらない
 - (2) 社員の意識改革・行動改革の進め方
 - (3) どうしても変わらない社員への対応
- 7. 会社の明るい未来を創れ！**
 - (1) ハイパー予算マネジメントの全体像
 - (2) 持続的成長を実現する会社経営とは？
 - (3) 会社の明るい未来を切り開こう！

第4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、勤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、資金を上手に使うって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**
 - (1) なぜ数字が嫌いになるのか？
 - (2) 会社経営やビジネスに必要な会計のポイントだけを学べ！
 - (3) 難解に見える経営数字を理解するセンスを磨く
- 2. 強い会社をつくるために経営数字を視よう！**
 - (1) なぜ数字は経営にとって重要なのか？
 - (2) ビジネスとカネの関係性を知ろう！
- 3. ビジネス数字の基礎（ウォーミングアップ）**
 - (1) 電卓を使いこなそう
 - (2) 数字で考え、数字で語れるようにしよう！
- 4. 会計の基礎を再確認**
 - (1) 2種類の会計とは？
 - (2) これだけは知っておきたい損益計算書のポイント
 - (3) 経費を団子で視るな！
 - (4) これだけは知っておきたい貸借対照表のポイント
 - (5) 利益とキャッシュの違いを知ろう！
- 5. 売上/費用/利益の関係に強くなろう！**
 - (1) 費用は変動費と固定費の2種類
 - (2) 限界利益が利益の源泉
 - (3) 限界利益で固定費を吸収して利益を出す！
 - (4) 損益分岐点の公式は暗記してはいけない！
 - (5) 目標利益を達成する売上の計算方法
 - (6) 売上/費用の増減で利益はこう変わる
- 6. 数字の観点から経営の勘所を視る**
 - (1) 売上が増えれば儲かる！？
 - (2) 売上だけでなく、この数字を押さえろ！
 - (3) 経営分析の基本をマスターしよう！
 - (4) 安全性の経営指標
 - (5) 資産回転率で資産効率を視ろ！
 - (6) 健全な財務体質を創るためには？
 - (7) 資本利益率（ROA、ROE）を高めろ！
 - (8) 簡単な演習で理解を深めよう

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【4回シリーズ】第2回・第3回・第4回)

*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。

受講料: 会員…24,200円 一般…31,900円

※「各種無料券」・「早期割引」対象外のセミナーです。

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

【FAX. 06-6258-8863 りそな総合研究所行】

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。

第2回・第3回・第4回	氏名 ()	部署・役職	
第2回・第3回・第4回	氏名 ()	部署・役職	
第2回・第3回・第4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全額受講料をいただきます。なお、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。

【お問い合わせ先】
 06-6258-8806
 研修担当 (H)