

社長、後継者および経営幹部の皆さま向け

—— もしドラッカーがあなたの会社のコンサルタントだったら教えてくれること ——



ドラッカーに学ぶ「儲かる会社」にする方法

開催日：2020年11月6日(金) 10:00~17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：御堂筋税理士法人・株式会社デザイン研究所
おがさわら しろ 小笠原 士郎 氏
 Founder

略歴：

1976年大阪大学経済学部卒業。㈱クボタ等の勤務を経て、1991年に会計事務所開業。会社の数字がわかっているコンサルティングの安心感で、会計事務所と経営コンサルティングの融合を実現。お客様に寄りそった問題解決で、経営指導なら御堂筋税理士法人との評価を得ている。企業の税務と会計、事業承継、組織再編といった税務領域をカバーし、距離を感じさせないスカイプ監査で、全国に顧客を持つ。コンサルティング分野では「戦略計画→経営数字の見える化→会議による仮説と検証→幹部育成」の手順により高業績企業創りを追求。中小企業に求められる経営課題の全般の指導を行い、顧客のフック問題解決を実現している。さらに、銀行、東阪商工会議所等のセミナーにも数多く登壇し、専門用語を使わずわかりやすく解説するのでファンも多い。

◆特色

ドラッカーのマネジメント理論は、日本の多くの経営者に支持されています。実は、ドラッカーの理論は中小企業にこそ成果が出やすいのです。それは、中小企業は状況にスピーディにフレキシブルに対応できるため、マネジメントの重要な局面で「リーダーはこうあるべき」ということを実践できるからです。

本セミナーでは、ドラッカーがコンサルタントだったあなたの会社をどのように指導するのかという視点で、自社の経営に生かせるヒントをたくさん提供いたします。また講師がドラッカーの考えを活かせるように考案した、あなたの経営ですぐに使えるツールを惜しげなく提供します。ぜひ、この機会にドラッカーの高業績企業を創る方法を学んでください。

◆カリキュラム

※録音・録画をご遠慮下さい。

序. ドラッカー流「儲かる会社」にするための思考法

- (1) ドラッカー流経営術を理解するための全体像
- (2) 戦略課題はマーケティング・イノベーション・生産性・人材の採用と育成である
- (3) ドラッカーが教えてくれる小さな企業の3つの経営ポイント
ニッチ No 1 戦略・数字の管理・経営者の仕事

1. ニッチ No 1 戦略の立案と実行

- (1) ドラッカー流経営計画の内容
- (2) 小企業の戦略とはニッチ No 1 をめざすことである
- (3) 戦略のパターンはこれだけある
- (4) マーケティングとイノベーションは未来を考える中心である
- (5) 生産性アップはこれからの重要テーマである
- (6) 人材の確保と育成は異次元の課題
- (7) 戦略課題を具体化させる方法
- (8) 戦略計画の実行管理法
- (9) 効果的な会議の進め方

2. 業績を上げるための数字の管理法

- (1) 業績管理のポイントと数字の大切さ
- (2) チェックのサイクルは数字によって異なる
- (3) まず月次決算を使えるものにする
- (4) 月次決算の見方・活用のしかた

- (5) 達成を管理できる予算の立て方
- (6) 経営全体を数字で見える化する
- (7) 経営のものさしコックピットとは？
- (8) 月次の業績管理のしかた
- (9) フィードフォワードこそ真の管理である

3. 経営者・幹部のための成果をあげる仕事術

- (1) めざすは学習組織—組織の風土はこうして創る
- (2) 経営はチームで役割分担する
- (3) 成果を出すためのマネジメントの計画
- (4) イキイキとした生産性の高い部門を創る
- (5) マネジメントの哲学—目標管理の進め方
- (6) 人材の育成—幹部と社員の育て方
- (7) 絶対に必要なコミュニケーション術—コーチング
- (8) 幹部に必要なマネジメントスキルとは
- (9) リーダーシップを身につける方法

結. ドラッカーの目標—高業績企業を創る

- (1) 高業績企業を創る手順はこれだ！
- (2) 明日からあなたは何をしていくか

まとめ ドラッカーの教えを毎日の仕事に活かす

受講料

会員…24,200円 一般…31,900円

*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

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：受講票とともにご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。

なお、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、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。

りそな総研ビジネスセミナー FAXお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、FAXによるお申込みを廃止しました。

お手数料をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rri.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法、会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー部（大阪）06-6258-8806