

上海開催

# 中国で経営を学ぶ! 第6回リそな海外経営塾2019

ビジネス最前線でご活躍中の皆様が、中国・上海でグループ企業の経営の基礎を学びます。

## 「事業計画」の策定までコンサルタントが丁寧にアドバイス。

### ポイントは経営知識とリーダーシップ

日本とは異なる経営環境のなかで、築きあげたノウハウや技能が発揮できない、思い描いたように事が運ばないと感じている皆様。“経営”という共通言語を身に付け、事業計画をベースとしてリーダーシップを発揮することが海外事業成功への近道となります。

### 現地化への対応と異業種交流

近年、中国では現地人材の登用が進むに従い、本社との間で“経営”知識を通じたコミュニケーション深化が喫緊の課題となっています。また、企業グループ内にとどまらず、共に学ぶ仲間との交流を通してアイデアや解決策に気付いた! 触発されてリーダーシップに目覚めた! そんな人的ネットワークが広がるのも、リそな総研がご提供する海外経営塾の特徴です。

### 幅広い業種・経歴の受講生

過去5回の開催(バンコク3回、上海1回、シンガポール1回)では、製造業をはじめ、商社、サービス業など幅広い業界から、90社・108名(うち、現地化に伴う日本人以外の経営幹部13名)の経営者が受講されました。「リそな海外経営塾」で得た知識をもとに、日々、理論と実践のPDCAをしっかりとまわすことで自信をもって経営の舵取りをされています。

### 第1回～5回受講企業のお声

#### ○受講生の感想

- ・豊富な事例に対する解説は示唆に富み、ディスカッションやグループワークを通して、抱いていた新規事業のイメージの具体化へ考えを整理できた。
- ・マネジメントの経験なく着任したので経営に関する知識は非常に有意義だった。また、経営トップとして期待されるレベルと自分の立ち位置が確認でき、前向きな意欲が湧いてきた。
- ・財務分野は苦手だったが、「財務基礎講座」で基本から学びなおし、決算書の構造がようやく分かった。本社との定例会議では自信を持って経営状況を数字で説明できるようになったのが何より嬉しい。
- ・受講生仲間の工場を見学した。自社改革取り組みの良い契機となった。

#### ○ご本社の意見

- ・受講後、“経営”の共通語が使えるようになった。海を越えても経営視点で本社と現地法人の意思疎通が十分可能となり、グループ経営強化へ弾みがついたことが最大の収穫だ。
- ・海外の現地事情が分からず、経営トップへの研修は手付かずだった。「リそな海外経営塾」は研修機能として有効なツールである。
- ・将来を期待していた中国人副総経理を「海外経営塾」受講後、総経理へ昇進。本人の経営能力やモチベーション向上にとどまらず、現地化への取り組み強化によりグループの経営体制を強化できた。
- ・中国の日系企業では現地化が進んでいる。登用している中国人幹部が他社の中国人幹部から受けた刺激は、本人にとって貴重な経験・財産となった。

### 貴社をサポートする特典をご用意

1. 法律無料相談サービス:大成(上海)法律事務所 1年間
2. 企業経営(税務・会計)無料相談サービス:上海マイツ・マイツグループ 1年間
3. セミナー無料券5枚(リそな総研の日本国内開催分:10万円相当)



# 1 りそな総合研究所のソリューション

## 「りそなマネジメントスクール」の海外版

トップマネジメント層の育成という経営課題に対するソリューションとして、りそな総合研究所は、海外現法で日々ご活躍されている経営幹部社員の皆様に、経営の各領域にわたる幅広い知識を身につけていただくことができる「りそな海外経営塾」を、過去5年間にわたり、タイ・バンコク、中国・上海、シンガポールにおいて開催してきました。

# 2 特色

以下の特色を通して、海外事業を成功に導く「事業計画」の策定について学んで頂けます。

1. トップとして必要な経営能力が身につきます  
カリキュラムは「財務戦略」「経営戦略とマーケティング」「事業計画と人事・組織」等、経営の幅広い領域をカバーします。
2. レポート作成を通じて自社分析ができます  
各講義終了後、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のレポートを作成することで、自分の目で自社・グループ企業を見つめなおす絶好の機会になります。
3. 異業種との人脈が形成できます  
合宿研修、交流会などを通して、幅広い業種・年代にわたる参加者同士の人脈が形成できます。
4. 担当コーディネーターが支援します  
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付きます。講義やレポート作成のアドバイス・フォローを行うだけでなく、経営相談や交流もサポートします。

# 3 受講をお勧めする方

1. 製造や営業部門等で活躍後、初めてトップマネジメント職を海外現法で担っている方。
2. 将来の事業後継者候補と期待されており、現在は海外現法で経営トップを担っている方。
3. 現地化推進において、トップマネジメント職として囑望されるナショナルスタッフの方（講義は日本語）。
4. 現地トップマネジメントのブレーン役、サポート役として赴任されている方。 など

# 4 開催概要

## 開催日時

- ・ 第1講:2019年7月6日(土)、第2講:9月20日(金)～21日(土)、第3講:11月23日(土)
- ・ 第1講および第3講：9時～17時  
各講義終了後、講師、当社役員も参加して交流会を開催します。
- ・ 第2講(合宿)：初日9時～18時、翌日9時～15時  
その他、「特別講義」「財務基礎講座」「OB交流会」「工場見学会」なども企画しております。後日、ご案内いたします。

## 受講料

会員 25,000人民元 + 増値税(約43万円相当)  
一般 30,000人民元 + 増値税(約52万円相当)

(資料代、昼食代、合宿宿泊費、交流会費用込み)

円価相当額は2018年11月22日時点の為替レート@ 16.33 で算出しております。将来の為替相場の変動によりお払い込み時の円価相当額が大きく変動することがありますこと予めご了承願います。

## 募集定員

30名

## 募集期間

2019年1月7日(月)～6月28日(金) (定員次第募集終了)

## 会場

虹橋錦江大酒店  
中国上海市遵義南路5号  
電話 +86 21 6275 8888  
(募集状況等都合により会場等を変更する場合がございますこと予めご了承願います)



## 【りそな海外経営塾 Q&A集】

### Q1

多くの中堅・中小企業では拡大するアジア市場等を新しいマーケットとして取り込むべく、アジア・海外への事業展開を拡大していますが、現場ではどのような課題が見られますか？

### A

海外現地法人の経営を担うトップマネジメント人材の不足、経営の現地化がなかなか推進できないという課題があります。結果、現地マーケットの取り込みが期待したように進まず、企業経営にも少なからず影響が出ているという声が聞かれます。

### Q2

トップマネジメント人材の不足という経営課題に対して、りそな総合研究所はどのようなソリューションを提供していますか？

### A

《りそなマネージメントスクール》(日本MS)で培ったノウハウをもとに、駐在幹部社員や、トップマネジメント職として活躍が期待されるナショナルスタッフに、経営の各領域にわたる幅広い知識を身につけて頂くためのツールとして、「りそな海外経営塾」を開講致しました。

### Q3

海外現地法人に派遣している経営幹部社員等に対する研修・育成ニーズはありますか？

### A

本社側においても海外現地法人を適切に管理・統制できる人材やノウハウが不足しております。あわせて現地幹部育成に関するお悩みをお持ちの企業様も多いのが実情です。

### Q4

過去5回のバンコク・上海・シンガポール開催では、どのような企業の方が受講されましたか。

### A

製造業6割、商社3割、その他サービス業など。企業規模は中小・中堅企業から大企業まで、さらに、トップ登用された現地人材(いわゆる現地化)など、経験豊富なトップマネジメント層の方々にご受講頂きました。

## 講座概要と講師略歴

### 第1講 「財務戦略」

- ・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します。
- ・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していただきます。
- ・中国語と英語、日本語の勘定科目を対比します。
- ・事例演習を通じて数字に浸りきる研修です。
- ・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」がわかるようになります。



はやし こういち  
林 公一 氏

(株)アタックス・ビジネス・コンサルティング代表取締役会長、公認会計士。  
1987年横浜市立大学商学部卒業後、KPMG New York事務所に入所、日系米子会社の財務諸表等作成担当及び監査業務等を経て、M&Aアドバイザリー業務にも従事し、事業評価や事前(買収)調査などを担当。99年アタックス入社、06年現職。著書は「税務からみた新外貨建取引基準入門」「経営強化のための事業再編」他。

### 第2講 「経営戦略とマーケティング」

- ・今や我が国の大企業から中堅・中小企業に至るまでグローバル化の波は常態となり、極めて重要な経営課題となっています。
- ・とりわけマーケティングにおいて、魅力的な海外新市場の開拓や流通チャンネルの構築、差別化された新製品開発として欠かすことのできない中枢テーマです。
- ・当講座ではこのグローバル化の波を前提とした経営のあり方をダイナミックなマーケティング戦略の目線で解説し、今後自社が更に成長発展を図る為に競争優位なポジションをどのように獲得していけば良いかを、講義と演習問題を踏まえご理解していただくことを狙いとしています。

### 第3講 「事業計画と人事・組織」

- ・中期事業計画の策定は3年先のわが社・わが部門のあるべき姿(ビジョン)を鮮明に描くところから始まります。
- ・次に現状とのギャップ(実現するための問題点)を抽出し、その解決のための課題をまとめます。
- ・最後にその解決施策(組織・人材・オペレーション)を3年のロードマップと初年度のアクションプログラムで具体化し、実行可能な事業計画を完成させます。



よしだ しろ  
吉田 史朗 氏

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。  
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)設立、現職。経営戦略・マーケティング戦略策定を中心に、経営イノベーションプログラムの構築等に従事。元中小企業診断士試験委員、徳島大学非常勤講師。著書は「現代・役員心得集」他。

### 特別講義 「仮題：中国ビジネス法務」

中国人民大学法学部、一橋大学大学院国際企業戦略研究科卒。野村貿易(株)北京事務所勤務を経て、1993年弁護士活動開始。1996年から訪日して外国法事務弁護士として高橋・大谷法律事務所、弁護士法人三宅法律事務所勤務。2009年から大成法律事務所に加え、現職。著作・論文・「逐条解説・中国会社法の実務」共著(中央経済社2004)



ほう しん  
方 新 氏  
大成(上海)法律事務所国際部  
高級パートナー

### 補講 「財務基礎講座」

- ・簿記3級レベルを中心とした基礎知識等を確認しながら、「財務戦略」講義内容レベルまでの道筋を確認します。
- ・財務分野のご経験等が無い方なども、補講を通してスムーズに「財務戦略」講義が受講できたとご好評です。
- ・自由参加形式にて、海外経営塾事務局が講師を担います。

# 第6回りそな海外経営塾2019 中国・上海

募集期間：2019年1月7日～6月28日



## 申込方法

- 必要事項をご記入の上、下記宛にFAXをご送信下さい。  
海外経営塾事務局でお申込内容等を確認後、貴社ご担当者あてご連絡を差し上げます。また、ご参加企業様とは、別途、りそな総合研究所の中国側パートナー企業の大成(上海)法律事務所と個別申込書を締結して頂きます。
- 受講料につきましては、ご参加企業様宛名へ大成(上海)法律事務所より人民元建て請求書を事前にお送りさせていただきます。
- 請求書記載の指定口座に払込期日までにご送金下さい。恐れ入りますが、送金手数料等は貴社にてご負担願います。

## りそな海外経営塾2019 参加申込書

[FAX. 03-3699-6629 りそな総合研究所 行]

申込企業(日本)	会社名	ふりがな		代表者名	
	住所	〒 -		TEL ( ) -	FAX ( ) -
	取引銀行支店	銀行 支店		ホームページURL	
	業種(業務の内容)	年商	百万円	従業員数(正社員)	名
参加企業(中国)	会社名	ふりがな		代表者名	
	住所	〒 -		TEL ( ) -	FAX ( ) -
	氏名	ふりがな		年 月 日生(満 才)	
	E-mail	※E-mailも必ずご記入願います。			
	役職(担当業務)				
	最終学歴	年 月	卒業		
	申込企業(日本)社長との関係 (「社長の長男」、「会長の娘婿」、「関係なし」等)				

- ・私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意のうえ申込みします。(※弊社の個人情報と取扱いについては、右記をご参照ください。<http://www.rri.co.jp/kojin/index.html>)
- ・定員に達し次第受付終了となります。
- ・会場までの交通費、渡航費、滞在にかかる費用等はお客様のご負担となりますことをご承知願います(但し、合宿の指定ホテル1泊分は受講料に含まれます)。
- ・やむを得ずキャンセルされる場合は、開催日(各講義日)の前日より数えて5営業日前(土/日/年末年始、中国および日本の祝日等を除く)の午後3時までに、事務局までご連絡下さい。それ以降のキャンセルは受講料をお返しいたしかねます。ご返金は最終第3講終了後、全講義を4日間として日数按分のうえ、キャンセル送金手数料を申し受けご返金いたします。

- 免責事項**
- ・講義日程等を変更または中止する場合、受講者に対しその内容に応じてあらかじめ電話、電子メールなどでお知らせいたします。
  - ・天変地異その他の不可抗力や、主催者および講師、中国当局の事情などにより、講義の一部あるいは全部を中止(不催行)させて頂く場合がございます。中止の場合、別日程で振り替えて催行させて頂きますが、主催者等の事情により完全に提供されない講義については、受講料を無利子にて受講者が指定する銀行口座に振り込むことによって返却します。ただし、受講料以外に受講者側で発生した宿泊費・交通費などその他の費用については、主催者およびりそな総合研究所は補償致しかねます。

## お問い合わせ先

アジア室 海外経営塾事務局 担当 ニロ・大橋 TEL：03-5653-3735

取扱い窓口 東京営業部 TEL：03-5653-3702 埼玉営業部 TEL：048-824-5544  
大阪営業部 TEL：06-6258-8804 名古屋支店 TEL：052-221-6781