

2 社長、後継者および経営幹部の皆さま向け

—— もしドラッカーが中小企業のコンサルタントだったら…… ——

ドラッカーに学ぶ「儲かる会社」にする経営者の仕事

開催日：2016年4月14日(木) 10:00~16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：株式会社デザイン研究所 代表取締役 おがさはら しろう
御堂筋税理士法人 代表社員 **小笠原 士郎** 氏

略歴：

1952年大阪市生まれ。大阪大学経済学部卒業後、㈱クボタ、会計事務所勤務を経て、平成3年会計事務所開業。財務管理をバックボーンに、経営計画の推進、起業変革、後継者・管理者の育成を中心にコンサルティングやセミナーなど幅広く活動。『儲かり続ける会社作り』の実践指導には定評がある。そのセミナーはわかりやすい解説と、経営感覚あふれた明快な切り口で高く評価され信者も多い。商工会議所、メガバンク系セミナー会社や大手企業の講演多数。
〈著書〉『数字嫌いの社長でもわかる儲けの帳簿』(フォレスト出版)、『中小企業の経営ナビゲーション』(PHP研究所)、『はじめての経営計画100問100答』(アスカ出版社)

◆特色

ドラッカーのマネジメント理論は、日本の経営者に多く支持されています。アベノミクスで経営に大きなフォローの風は吹いているようですが、こんな経営環境だからこそ、ドラッカーの教えが必要とされ、今ドラッカーの教えに学ぶ企業が増えています。

実は、ドラッカーの理論は中小企業こそ成果が出やすいのです。中小企業は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ら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。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

序. 経営者・幹部のための「儲かる会社」をつくるドラッカー流思考法 ～小さな企業の経営の3つのポイントとは？

- (1) ドラッカー流経営術を理解するための全体像
- (2) ドラッカー流企業の全体像のとらえ方
- (3) ドラッカー流小さな企業の経営のポイント

1. 中小企業のための「経営戦略の立て方と実践法」

- (1) ドラッカー流「儲かる会社」にする戦略と実行の手順
- (2) 中小企業の戦略とはニッチN○1になること！
- (3) 有名なドラッカーのファイブ・クエスチョンで考える
- (4) 事業の全体像を捉えて、事業は何か？
- (5) 顧客は誰か、顧客のニーズは何か？
- (6) ノウハウ・強み弱み・製品力・コストを分析し戦略を立てる
戦略の切り口～サファリパークのようにいっぱいある
- (7) 8つの経営目標を立てる
- (8) 計画倒れにならない経営計画とは？
- (9) 管理者・社員に確実に経営計画を実行させる方法
 - ① 効果的な会議ができるように経営を見える化せよ！
 - ② 経営の80%はコミュニケーションの問題である！
 - ③ しっかりとフォローせよ！

2. 経営者・幹部のための「成果をあげる仕事術」

- (1) 経営者の本来業務とは何か？
- (2) 経営はあなただけの仕事ではない！チームでするもの！
- (3) 学習組織を作り、成長し続ける組織を創造する
- (4) ドラッカーが求める経営者に必要なスキルと習慣力とは？
- (5) ドラッカー流成果をあげる仕事術
～経営者・幹部に必要なマネジメントスキルとは？
- (6) 経営者・幹部に求められる意思決定のしかた
- (7) 決定的に重要なコミュニケーションスキルの内容とは？
- (8) なによりも時間管理が大切である
- (9) 欠けてはならない価値観

3. 中小企業が業績を上げるための「業績管理の秘訣」

- (1) わが社に業績を管理するまともな数字があるか？
- (2) まずは月次決算を早く正確にしなければ話にならない
- (3) 月次決算で決算予測をしているか？
- (4) 月次の業績管理のしかたはこれだ！
- (5) 業績の全体像は経営のコックピットで掴む！

4. まとめ～ドラッカーの教えを毎日の仕事に活かす

参加申込書

(*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)

受講料：会員…23,760円 一般…31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

4/14(木) ドラッカーに学ぶ「儲かる会社」にする経営者の仕事【FAX. 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣 責任者	ふりがな		
					役職・氏名		
					E-Mail		
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1~2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	部署			役職	
	氏名	()	部署			役職	
	氏名	()	部署			役職	
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

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。【お問い合わせ先】
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。03-5653-3951
*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、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当(Ⓜ)