

経営幹部の実践力アップ講座【全3講】

～ 経営に責任を持って、今以上の企業価値・成果を上げるために！ ～

常に激しく変化する経済や経営環境の中で勝ち残るためには、経営者の右腕として社長を補佐する取締役・執行役員・経営幹部の実践力の強化は普遍的な課題です！！

本セミナーでは、経営の原理原則の再確認、組織を動かすリーダーシップ、儲かる会社になるための経営計画の立て方、不祥事を未然に防ぐコンプライアンスやリスクマネジメントの実践方法など、組織を運営していく上で必要な考え方・知識などを学んでいただきます。

是非、全3講を通してご受講いただき、経営マネジメント力の最強化にお役立てください。

【開催日時およびテーマ】研修時間は、各講共 10:00 ～ 16:45

講座	開催日	テーマ	講師
第1講	10月13日(金)	トップマネジメントの原理原則	松井経営人事研究所 所長 松井 健一 氏
第2講	11月14日(火)	「儲かる会社」に変身するための 中期経営計画の立て方	東邦ビジネスコンサルタント(株) 代表取締役社長 経営コンサルタント 粕井 隆 氏
第3講	12月8日(金)	コンプライアンス体制の確立と リスクマネジメント	(株)エムズコンサルティング 代表取締役 茂木 和剛 氏

【会 場】りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

【受講料】 (参加者1名様、消費税等・テキスト・資料代を含む)

全3講一括受講 会員 64,800円 一般 87,480円
個別受講の場合 各講 会員 23,760円 一般 31,320円

※本セミナーは連続講座のため、個別受講の場合も無料受講券はご利用いただけません。

【講 師】

松井経営人事研究所 所長 松井 健一 氏	日本大学法学部卒。経営コンサルティング会社で数多くの企業の経営指導に当たった後、松井経営人事研究所を主宰。現在、中堅・中小企業を中心とした、組織改革、新人事制度作り、経営人事刷新等の経営指導で活躍中。経営人事システムの定着と業績向上を調和させ、沈滞している中堅・中小企業を蘇生させる名手。 <著書>「その上司、大迷惑です」「君がないと困る」「理論武装して部下を使い切れ!」「会社を強くする50の定義」「人事労務管理マニュアル」他多数。
東邦ビジネスコンサルタント(株) 代表取締役社長 経営コンサルタント 粕井 隆 氏	1976年神戸大学経営学部卒。朝日監査法人(現あずさ監査法人)では公認会計士、コンサルティング会社ではチーフコンサルタントとして活躍。1985年東邦ビジネスコンサルタント(株)を設立。現在まで、多くの企業で経営戦略の指導及び経営システム構築を行い、成果をあげる。中期経営計画の策定から営業戦略立案、組織改革、業績管理・業績評価システム構築まで、経営全般にわたる診断・指導や経営者の経営参謀として高い評価と信頼を得ている実践派コンサルタント。
(株)エムズコンサルティング 代表取締役 茂木 和剛 氏	1982年慶応義塾大学卒業 キリンビール(株)、産業能率大学を経て、朝日監査法人(現あずさ監査法人)に入職し、リスクコンサルタント事業部マネージャーおよび関連会社取締役を務める。その後、(株)エムズコンサルティングを設立し現在に至る。リスクマネジメント・コンプライアンス・内部統制・M&A等についてのコンサルティングを始め、組織経営体制の再構築、戦略立案ワークショップ、財務会計・管理会計研修、またマーケティングの実践プロセス、営業業務の生産性向上等、各種ビジネススキル開発研修の講師を務めるなど、幅広く活躍中である。

第1講 10月13日(金) 10:00~16:45

■トップマネジメントの原理原則

★狙い 今までわかっているつもり、知っているつもりでの経営の基礎知識と経営原則を自ら再確認し、それをどのように社員に教えるべきかを学びます。
本セミナーでは、経営者層と社員が共通した価値観の共有化を図るために必要な経営の基礎知識と経営原則をわかりやすく解説します。

★カリキュラム

1. 経営者層自身が強く意識しなければならない「トップマネジャーとして発する言葉の重み」
 - ・ 経営理念、ビジョン・ミッション、経営方針の関係が本当に分かっているか
 - ・ 利益をどのように社員に説明しているか
2. 幹部社員に理解させなければならないことは何か
 - ・ 管理職とは何をする人かわからせよ
 - ・ 組織の動かし方を理解させる
 - ・ 目標は何のためにあるのか教えよ
 - ・ コスト意識を身に付けさせよ
 - ・ 成果主義が必要なことを理解させる
 - ・ リーダーシップの本質を学ばせる
3. 一般社員に徹底しなければならないことは何か
 - ・ なぜ給料がもらえるのか本当に理解させよ
 - ・ 会社が求める能力とは何か認識させる
 - ・ 責任はきちんととらせよ
 - ・ プロフェッショナルでなければいらないと言い渡せ
 - ・ 守るべき規律はしっかり守らせよ
4. 経営の原理原則を再確認する
 - 4-1. 経営必勝第1法則
飯の種=商品×姿勢×情報

- (1) 商品（技術）に格差のない時代
 - (2) 姿勢とは
 - (3) 情報とは
- 4-2. 経営必勝第2法則
儲=顧客×取引先×社員
- (1) 儲かることはなぜいいことなのか
 - (2) 社員をその気にさせる理論武装をせよ
- 信者作り大作戦の展開
- ・ 顧客の信者を増やす
 - ・ 取引先の信者を増やす
 - ・ 社員の信者を増やす
- 4-3. 経営必勝第3法則
売上高（付加価値）=平均単価
(顧客1人当たり平均付加価値)×客数
- 法則1（客数の維持、増大、新規開拓）
法則2（売上高・利益=経費、効果の上がるコストダウン）
5. 中堅・中小企業経営者層が身に付けるべき経営人事管理の基本
- ・ 社員のモラルアップのカン・コツ・ツボ
 - ・ 人材の採用から育成までの要諦
 - ・ これからの人事諸制度の整備の仕方

第2講 11月14日(火) 10:00~16:45

■「儲かる会社」に変身するための中期経営計画の立て方

★狙い 外部環境が構造的に変化する中、自社が勝ち残るためには経営改革のスピードアップが不可欠です。その「要」となるのが「中期経営計画」です。自社が取り組むべき改革課題を「中期経営計画」で全社に明示し確実に実行すれば、必ず会社業績が伸び、社員のヤル気が向上します。
本セミナーでは、自社ですぐに使えるフォーマットを多く活用しながら、「中期経営計画」の立て方を詳しく解説いたします。経営者と経営幹部の方がともに受講されると、自社内の問題意識と策定手法が共有されるため、より効果的です。

★カリキュラム

1. 中期経営計画の役割とは
 - (1) 経営環境の構造化と自社改革課題
 - (2) 中期経営計画の策定プロジェクトの進め方
 - (3) 中期経営計画の成功例と失敗例に学ぶ
2. 自社大改革の仕組み作り
 - (1) 事業・市場・顧客・商品・経営システムの戦略的シフト
 - (2) 競争優位力・差別化・独自性の戦略的構築
 - (3) 業種別：経営改革課題チェックリスト
3. 外部環境の分析と将来予測【実習：チャンス・ピンチ】
 - (1) 経営環境変化と長中期トレンドの予測
 - (2) 成功要因の変化と存続阻害要因
 - (3) 自社のチャンスとピンチのリストアップ
4. 自社資源を総点検する【実習：強み・弱み】
 - (1) 自社の強み・弱みの戦略的分析
 - (2) 顧客満足力拡大と競争力強化
 - (3) 経営資源の拡大：自力、提携、M&A、ハンティング

5. 中期経営計画の策定手順：10ステップ
- ステップ01：経営理念・経営ミッション・事業領域の確認
 - ステップ02：経営環境の分析と将来予測（チャンスとピンチ）
 - ステップ03：経営資源の総点検（自社の強みと弱み）
 - ステップ04：長期ビジョンの策定（10年後のわが社）
 - ステップ05：中期ビジョンの策定（3年後のわが社）
 - ステップ06：中期経営方針の提示（社長の号令）
 - ステップ07：中期経営課題の重点化（改革課題と大改善課題）
 - ステップ08：部門別中期課題の設定（各部門の中期経営責任）
 - ステップ09：3ヶ年部門計画への展開（実行プラン化）
 - ステップ10：中期経営計画書にまとめる（全社員へ徹底）
6. 中期経営計画の重要課題
- (1) 新規事業の探索と事業ポートフォリオ再構築
 - (2) 中期経営計画の推進体制作り
 - (3) 中期経営計画の利益・資金シミュレーション

まとめ：儲かる会社の成功ポイント

※講義で使用される計画策定用フォーマット・チェックリストをCD-ROMで進呈します。自社でご活用ください。

第3講 12月8日(金) 10:00~16:45

■コンプライアンス体制の確立とリスクマネジメント

★狙い 大手老舗電機メーカーでの不適切会計など、企業の不祥事が後を絶ちません。正に今、利益一辺倒の経営ではなく、企業の社会的責任が問われています。

本セミナーでは、経営者・経営幹部の方々に対して、「有効なガバナンス（組織統治）」を実現していただくために、職場ルールや法令遵守に関わる更なる意識向上を図り、不祥事を未然に防止できる職場風土を作るための考え方や情報、また対応策など具体的事例を交え解説していきます。企業を不祥事から守れるのは、経営者だけです。ぜひこの機会に今一度、学び直してみたいかがでしょう。

★カリキュラム

1. コンプライアンス経営の実践

- (1) 経営環境の厳しさと不祥事等の発覚
- (2) そもそもコンプライアンスとは
- (3) コンプライアンス体制の重要ポイント
- (4) コンプライアンスプログラム
- (5) コンプライアンスプログラムの構築手順
- (6) コンプライアンス体制の推進
- (7) コンプライアンス体制のチェックポイント
- (8) コンプライアンスと内部統制

2. コンプライアンス違反に学ぶ経営者のリスクマネジメント

- (1) 経営幹部に求められる法務センス
- (2) 部下を管理していく上でのコンプライアンス留意点
- (3) 外部組織と関係を持つ上でのコンプライアンス留意点
- (4) 経営幹部個人としてのコンプライアンス留意点

3. 経営幹部に求められる法令知識<ケーススタディ>

- (1) 契約行為に関するケースと関係法令
- (2) 労務管理に関するケースと関係法令
- (3) 情報管理に関するケースと関係法令
- (4) 知的財産に関するケースと関係法令

4. リスクマネジメントとコンプライアンス経営の実践

- (1) リスクマネジメントとコンプライアンスの関係
- (2) リスクマネジメントのアプローチ
 - ① リスクの発見、分類
 - ② リスクの優先順位付け
 - ③ リスクマネジメント改革の方針決め
 - ④ 改革ターゲット
 - ⑤ リスクマネジメントのレベル設定

参加申込書 (10/13・11/14・12/8 経営幹部の実践力アップ講座【全3講】)

* 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(<http://www.rri.co.jp/kojin/index.html>)をご覧ください。

【FAX. 03-3699-6629・6729 リそな総合研究所 会員・研修事業部（研修担当）行】

B

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号			
所在地	〒			連絡 担当者	部署・役職				
					ふりがな				
					氏名				
業種(具体的に記入してください)				E-Mail					
TEL	()	FAX	()	取引店	支店				
参加者 ※全講一括受講をご希望の場合には「一括」、個別受講の場合には「ご希望の講座」に○を付けてください。 ()内にふりがなをご記入ください。	一括・第1講・第2講・第3講		氏名	()	部署・役職				
	一括・第1講・第2講・第3講		氏名	()	部署・役職				
	一括・第1講・第2講・第3講		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** (H)