

不確実性の高い時代の経営手法とは？

# 経営基礎力養成講座

開催日：2018年6月21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)MAP経営  
代表取締役 **浅野 泰生** 氏

略歴：

1972年生まれ。愛知県一宮市出身。中小企業目標達成支援で30年にわたり一万社以上のサポート実績を誇る、(株)MAP経営代表取締役。2008年同社入社。入社後わずか1年42人抜きで取締役就任。2014年1月に血縁関係のない創業者からの経営承継により代表取締役に就任。承継後4期連続の増収、社員一人当たりの粗利を1,000万円から1,600万円に向上させる。税理士や経営者向けに年間70回以上の講演。専門性の高い内容を、事例を交え分かりやすく説明する講義が好評を博しており、リピートや口コミで年々依頼が増えている。

## 特色

中小企業の社長のほとんどは自らがトップ営業マン、又はトップ技術者です。会社が小さいうちは社長が先頭を切って実務をこなす必要があります。しかし、会社が徐々に大きくなり社内の役割が明確になってきたとき、社長は経営者として「経営」という独立した仕事をしなければなりません。

本セミナーでは、「経営」を体系的に学んだことのない経営者や、これから「経営」に携わる後継者・経営幹部向けに「経営」の基礎をわかりやすく解説いたします。

録音・録画はご遠慮下さい。

## カリキュラム

### 1. 中小企業を取り巻く環境

- (1) 過去の成功体験が通用しない時代
- (2) 外部環境を正しく把握する
- (3) 変化に適応するには

### 2. 求められる経営手法の変革

- (1) 未来から逆算する思考
- (2) 会社の将来「ありたい姿」を描く

### 3. 「経営」という3つの仕事

- (1) 社長の役割

### 4. 経営の目的を明確にする

- (1) 何のため、誰のために会社が存在するのか？
- (2) 会社の目的たる理念を明文化する
- (3) 社員の求心力を高める

### 5. 高い目標を設定する

- (1) 現状維持を目指しては衰退する
- (2) 社員に明確なゴールを示す

### 6. 戦略を描く

- (1) 戦略とは「やること」「やらないこと」を決めること
- (2) 目標までのストーリーを描く

### 7. 目標達成の方程式

- (1) 目標を設定し、目標を共有し、そして、目標を管理していくことで実現する
- (2) 不確実性の高い時代だからこそPDCAを高速回転させる

## 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)

6/21(木) 経営基礎力養成講座

【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  |       |     |
| 受講票送付先                    | 〒           | 連絡担当者 | 部署・役職  |     |          |       |       |     |
|                           |             |       | ふりがな   |     |          |       |       |     |
| 業種(具体的に記入してください)          |             |       | 氏名     |     |          |       |       |     |
|                           |             |       | E-Mail |     |          |       |       |     |
| TEL                       | ( )         | FAX   | ( )    | 取引店 | 支店       |       |       |     |
| 参加者<br>( )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④