

新任取締役・執行役員セミナー【全3講】

★★★ 今こそ取締役・執行役員の力が試されます！ ★★★

変化の激しい経営環境化の中、会社の存続・発展のためには、取締役や執行役員が会社経営に必要なマネジメントや経営戦略、マーケティングの実務、また、法的な義務や責任を正しく理解することが求められます。特に管理者から役員へ新たに就任された方は、自らが経営の舵取りをするという意識変革と企業が社会的責任を果たすためのコンプライアンス意識など、経営に携わる役員としての心構えや役割の理解を深める必要があります。本セミナーでは、新任取締役、執行役員の方がその期待に応えられるように、全3講にわたるプログラムをご用意いたしました。是非、一括でのご受講をお薦めいたします。もちろん、既存の役員の方にもお役に立つセミナーでございます。

【開催日時およびテーマ】

全3講：7月～9月までの3ヶ月間、月1回開催いたします。時間：10：00～16：45

講座	開催日	テーマ	講師
第1講	7月23日(月)	取締役・執行役員になったら「やらなければならないこと・やってはいけないこと」	松井経営人事研究所 所長 松井健一 氏
第2講	8月23日(木)	取締役・執行役員のための演習で学ぶ 戦略的マーケティングの基本と実践	株式会社シナプス 代表取締役 家弓正彦 氏
第3講	9月21日(金)	新任取締役・執行役員の法的責任と役割	リソルテ総合法律事務所 弁護士 山口智寛 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」「君がいないと困る」「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。
(株)シナプス 代表取締役 家弓 正彦 氏	1959年生まれ。松下電器産業株式会社にて、マーケティングを担当し、現場を経験。その後、三和総合研究所を経て、有限会社シナプスを創設。経営戦略、マーケティング戦略を中心としたコンサルティングに従事。戦略構築から、現場へのインプリメンテーションプラン（導入計画）までをカバーする。同時に、「マーケティング・カレッジ」を立ち上げ、マーケティングに特化したビジネスマン教育事業に取り組む。中央大学非常勤講師、グロービス経営大学院教授など、マーケティング分野での豊富な教職経験をも有する実力派講師。
リソルテ総合法律事務所 弁護士 山口 智寛 氏	2004年東京大学法学部卒業、2007年 弁護士登録。M&A、事業再生、その他企業法務全般を取り扱うほか、中国（大連・大連交通大学）及び台湾（台北・国立台湾大学）への留学経験を活かして、中国・台湾関連業務も得意としている。モットーは、「紛争解決よりも紛争予防」「フットワークは軽く、コミュニケーションは厚く」。

■カリキュラム

第1講 7月23日(月) 10:00~16:45

■取締役・執行役員になったら「やらなければならないこと・やってはいけないこと」

★狙い 役員には誰でもなれる。しかし、本物の役員の職務を遂行できる人は、ほんの一握りです。企業と社員から評価される役員になるにはそれなりのやり方があります。本セミナーでは、長年経営の現場でコンサルティングを実施してきた講師が、その経験から導き出した役員としての心構えと役員必須のマネジメントスキルを解説いたします。解説の後に、具体的な事例を取り上げてグループディスカッションを行い、実際の現場での活かし方もご理解いただきます。

★カリキュラム

1. 取締役の役割

- (1) 呼び名は同じでも、その役割は大きく違う
- (2) 中堅企業・中小企業の役員に求められる役割とは

2. 取締役になったら心得なければならないこと

- (1) ものの見方・考え方のレベルを高める
 - ・役員になると「志」が求められる
 - ・成功経営者の体験談の読み方
- (2) 理論武装をする
 - ・経営は金と人の使い方がすべてであると知れ
 - ・まず儲けを出せ
- (3) 取締役の仕事

3. 取締役に必要とされる基礎能力と基礎知識

演習 利益感度テスト (損益感覚を磨く)

4. 経営常識見直しのポイント

- (1) 経営方針等に対する勘違い
 - ・経営理念が大切?
 - ・中長期経営計画を立案する?
 - ・現状分析が必要?
 - ・同族経営は時代遅れ?
 - ・コストダウンの追求こそ経営の原点?
 - ・ワンマン経営では人はついてこない?

(2) 人材育成方法の勘違い

- ・権限委譲をすれば部下が育つ?
- ・コミュニケーション(報・連・相)を密にする?
- ・年功序列・終身雇用は日本企業的美徳?
- ・公平公正な評価と処遇こそ社員モラルを向上させる?
- ・教育訓練が社員の質を高める?
- ・優秀な人材を採用する?
- ・上司の最大の役割は部下を育てること?
- ・叱るより、ほめて育てる?

5. マネジメント・シミュレーション (事例研究)

6. 取締役がやらなければならないこと、やってはならないこと

- (1) やらなければならないこと
 - ・利益を出す
 - ・現場のモラルアップ
 - ・現実を直視する
 - ・違法行為、不正行為をさせない
- (2) してはならないこと、部下にさせてはならないこと
 - ・顧客を増やす
 - ・直言に耳を傾ける
 - ・違法行為、不正行為
 - ・公私混同
 - ・契約違反
 - ・私利私欲
 - ・本業以外に入れ込む
 - ・分をわきまえない野心 etc

— 必ず電卓をお持ちください —

第2講 8月23日(木) 10:00~16:45

■取締役・執行役員のための演習で学ぶ

戦略的マーケティングの基本と実践

★狙い ビジネスを取り巻く環境が猛烈なスピードで変化し、数々のビジネスが縮小・消滅しています。そんな中、企業が生き残るためには、環境変化に対応したロジカルな戦略思考に基づいたマーケティング力が必要不可欠です。そのためには、組織として徹底的にロジックにこだわり、思考し議論し行動する風土の定着が求められます。本セミナーでは、マーケティング推進の旗振り役として取締役・執行役員の方に必要な基本知識を、講義と演習で習得いただきます。戦略を構築、そして実践を通してプロジェクトの成功確率を高めていただける内容です。グループ討議を交え、講師と共に考えていただきますので、論理的に分析・判断できるスキルや自社に応用するヒントを身につけることができます。

★カリキュラム

1. マーケティングは企業経営にどう役立つのか ～全社戦略としてマーケティングを考える～

- (1) 企業が生き残るにはマーケティングは不可欠
- (2) マーケティング戦略、実践までのフロー

2. まず、自社を取り巻く環境を分析する

- (1) 業界を把握する (PEST分析)
- (2) 自社事業へ影響する要因は何か? (3C分析)
- (3) 顧客ニーズの概念を徹底理解する
- (4) 自社の戦略目標を抽出する (SWOT分析)
- (5) 【ケーススタディ】U社はなぜ戦略を転換したのか

3. 論理的にターゲットを設定する

- (1) 同質なニーズを持つ顧客のグループ化
 - ・ ・ ・ セグメンテーション (市場細分化)
- (2) セグメンテーション軸の設定
- (3) ターゲット設定の流れ
- (4) 購買決定要因 (KBF) の把握
- (5) ターゲット設定のアプローチ
- (6) ターゲットの評価

4. ライバルに負けぬ! 競争優位の作り方

- (1) 自社製品・サービスが競合よりも魅力的に見える環境を作る
- (2) 競合と自社のポジショニングを分析する手順
- (3) ポジショニング軸を決めるには
- (4) 施策によって優位なポジションに育てる
- (5) 【ケーススタディ】U社のターゲットとポジショニング

5. マーケティングの戦略を具体化する4P戦略

- (1) プロダクト (商品・サービス) 戦略
 - 商品の価値を三階層に分けて組み立てる
- (2) プライス (価格) 戦略
 - 3Cの視点から戦略的に価格を設定する
- (3) プレイス (販路、売場) 戦略
 - 顧客の受取価値を高めるチャネルを設計する
- (4) プロモーション (販売促進) 戦略
 - 顧客が購入するコミュニケーションを設計する
- (5) 【ケーススタディ】U社の4P戦略を解明する

第3講 9月21日(金) 10:00~16:45

■新任取締役・執行役員の法的責任と役割

★狙い 会社の回りには目に見えない危険が潜んでいます。普段は気づかないこの危険はある日突然、現実化します。その時、会社の幹部・役員としてどのように対処すべきなのか、どのような対策を予め講じておくべきだったのか。本セミナーでは、会社のリスク管理を中心に具体的な事例を見ながら検討します。その前提として、株式会社の仕組みや取締役の役割・責任など、会社法をはじめとする法律の基本的知識も体得していきます。さらに、部下の社員たちとどのようなコミュニケーションをとれば、自分の意思を正しく伝えることができるのか、部下にどのような意識を持たせるとやる気がでてくるのか、といったリーダーとしての役割についても、具体的な方策を事例で見ながらわかりやすく解説いたします。法律の知識はまったく不要なセミナーです。

★カリキュラム

1. 取締役なら押さえておきたい、会社法の仕組み

- (1) 株式会社の仕組み
- (2) 平成18年施行の会社法によって何が変わったか？
- (3) 平成27年5月1日施行の「改正会社法」で何が変わったか？

2. これだけは知っておきたい取締役・執行役員の職務

- (1) 従業員から取締役になると何が変わるのか
- (2) 取締役の職務内容
- (3) 取締役の義務
- (4) 取締役の責任
- (5) 執行役員とは何か

3. 事例で考える取締役の義務と責任

- (1) 取締役はライバル会社を設立できるか
- (2) 他の取締役の違法行為を見過ごしていたらどうなるか
- (3) 取締役は従業員を引き抜いて新会社を設立できるか
- (4) 取締役が新規事業に失敗すると責任を負うのか

4. こんな時どうする？・・・役員のリスクマネジメント

- (1) 非公開会社で株式の譲渡を承認してもらいたいとの請求をされたらどうする？
- (2) オーナーの突然の死亡により相続人同士で紛争が生じた。どうする？
- (3) 社内で不祥事が発覚した！どうする？

5. リスクマネジメントとコンプライアンス

- (1) リスクマネジメントとはなにか
- (2) 事例で見るコンプライアンス経営
- (3) 企業のコンプライアンス違反行為を防止する方法
- (4) 会社の存在意義とコンプライアンス

参加申込書 (7/23・8/23・9/21 新任取締役・執行役員セミナー【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.rrj.co.jp/kojin/index.html>)をご覧ください。

※ 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。

【FAX. 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 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	
受講票 送付先	〒	業種(具体的に記入してください)		連絡 担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
				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」に、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)