

経営幹部養成講座【全3講】

～社長の右腕として組織マネジメント力を強化し、経営判断に優れた経営幹部となる！～

常に変化する経済・経営・社会環境の中で、企業が勝ち残るための鍵は経営幹部にあります。

【本セミナーの目的】

- ・経営幹部が「社長の右腕」として求められる能力を身に付け、事業で成功するための経営資源を使いこなすノウハウを習得する
- ・経営計画を実行する中心者である、部課長クラスの経営方針への求心力を高め、組織牽引力を強化するための手法を学ぶ
- ・経営に必要な会計財務や経営分析のポイントについて学び、数字を通してビジネスや会社の実態を把握し、経営幹部としての的確な経営判断ができるようになる

是非、全3講を通してご受講いただき、経営力の強化にお役立てください。

【開催日時およびテーマ】

全3講：5月～7月までの3ヶ月間、月1回開催いたします。 時間：10:00～17:00

講座	開催日	テーマ	講師
第1講	5月24日(金)	“社長の右腕”養成コース	(株)ビジョン 代表取締役 津崎 盛久 氏
第2講	6月25日(火)	経営計画をやり切る 「ミドルマネジメント層」の創り方	(株)新経営サービス 執行役員 統括マネージャー 志水 浩 氏
第3講	7月19日(金)	数字に強い幹部をつくる 「経営数字」マスター講座	(株)セントエイブル経営 代表取締役 大塚 直義 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】

(株)ビジョン 代表取締役 津崎 盛久 氏	一橋大学経済学部卒、英国立レスター大学MBA 三菱商事で21年間自動車のインターナショナルビジネスを担い、東南アジア地域で活動。海外駐在は10年以上にのぼる。ビジネス・ブレイクスルー執行役員(豪BOND大学MBA統括)においては、日本最大級のMBAに育て上げた。2004年に独立。ビジョンスクールを運営し、マネジメント教育/経営コンサルティング事業を展開中。六本木アカデミーヒルズで、連続11年間・100回超の講義をこなし、トップクラスの実績を誇る。オリジナルのビジョン論/経営理論を駆使して、経営人材、ビジネスパーソン能力を飛躍的に伸ばすことに定評がある。著書に『道具としての経営理論』(日本実業出版社)、『絶対にぶれない自分のつくり方』『花屋のMBA』(グラフ社)など。
(株)新経営サービス 執行役員 志水 浩 氏	組織開発・教育研修コンサルタントとして25年間のキャリアを有し、上場企業から中小企業まで幅広い企業規模の支援に携わる。コンサルティング・研修のリピート率は、業界トップクラスの90%以上の実績を誇り、顧客企業・受講生からの信頼が厚い。コンサルティング分野では、経営計画策定から推進支援、部門間や社員間の連携強化をテーマに、理論・手法先行ではなく、現場の実態に即した支援を展開している。研修分野においては、部課長クラスの目標管理能力や部下指導力などのマネジメント・スキル強化の分野に定評がある。
(株)セントエイブル経営 代表取締役 大塚 直義 氏	東京大学 経済学部卒。MBA (ニューヨーク大学、ファイナンス専攻)。東芝の総合企画部、海外事業推進部、東芝ヨーロッパ社等の部門で、主に経営企画と事業構造改革の業務を20年経験。その後、IT企業等4社で執行役員 経営管理本部長やグループ会社社長等の要職で経営幹部として活躍。その経験を活かして中小企業の発展に貢献したいとの思いからコンサルタントとして独立。経営戦略策定、経営の仕組みづくり、事業承継、第二創業などの支援や経営幹部・管理者育成の活動を行っている。講演やセミナーは、自らの実務経験をベースに、事例、ディスカッション、演習を交え、明快でわかりやすいと好評を得ている。

第1講 5月24日(金) 10:00~17:00

■“社長の右腕”養成コース

★狙い 経営者の一番のお悩みは、自分の分身となるくらいの右腕がなかなかいないことです。では、そのような人材を育成するにはどうしたらよいか？何のために「社長の右腕」を持ち、どのような能力を養成すればよいか？このような考え方を整理し明確化することで、社内で養成するか、外部人材を登用するかなどの戦略に展開することができます。事業は時間との勝負でもあります。事業で成功するために、限られた「人・物・金」という経営資源を如に使いこなすかという本質を考えます。異業種経営層の方々のワークショップで、様々な価値観などを議論し、腹落ちするまで考え抜く場を提供します。

★カリキュラム

1.オープニング/アイスブレイク

2.レクチャー

I.企業経営とは

- (1)経営とは
- (2)経営の全体最適
- (3)経営の本質
- (4)事業の生産性
- (5)事業コンセプト・事業計画
- (6)企業の総合力「企業の三位一体」
- (7)①ビジョン力
- (8)②経営理論力
- (9)③経営実践力
- (10)右腕の役割

II.「社長の右腕」の要諦

- (1)社長とは
- (2)右腕とは
- (3)社長の右腕とは

- (4)社長の役割
- (5)社長の右腕の役割
- (6)アウトソーシング（経営コンサルなど）の役割
- (7)企業事例 I
- (8)企業事例 II

3.中間レビュー（Q&A）

4.ワークショップ（ディスカッション）

- ①「自社」の総合力を考える
- ②「社長と右腕の能力」を考える
- ③「社長の右腕」の養成戦略をつくる

5.経営の要諦/全体レビュー（Q&A）

- (1)「理論と実践」の差異
- (2)理想の重要性
- (3)目標設定/改善の仕組み（PDCA）
- (4)改善/発展の仕組み

第2講 6月25日(火) 10:00~17:00

■経営計画をやり切る「ミドルマネジメント層」の創り方

★狙い 組織としていくら素晴らしい経営戦略・経営計画を立案しても、実行する中心者である、部課長クラスの管理者の意欲・能力が欠けていては、いわゆる絵に描いた餅で終わってしまいます。組織として厳しい環境下で成果を上げていくためには、ミドルマネジメント層の強化が欠かせない命題です。そこで本セミナーでは、経営者・経営陣が打ち出す、経営方針への「求心力」を高め、幹部だけでなく管理者が本気で動く状態を創りあげ、同時に、組織を推進していく力量を向上させていく手法をご紹介します。

★カリキュラム

1.組織の推進力を向上させるために

- (1)ミドルマネジメントと方針・計画の意味を共有する
- (2)社長の方針を腹落ちさせるインテグレーション手法

2.組織のキーマンはミドルマネジメントだ！

- ～ミドルマネジメントの強化がカギ～
- (1)ミドルマネジメントに求められる「16」の役割
- (2)3つのスキル「リーダー」「フォロワー」「コーディネーター」を強化する

3.「リーダー」の役割を遂行させる

- (1)部下への影響力を強化する
- (2)出世に格差を生む影響要因は何か？【ワーク】
- (3)指導技術より先にまず本質を磨く
- (4)“鏡の法則”で部下の気持ちをつかむ
- (5)人間関係の心理の実践【ワーク】

4.部下指導の基本技術①「叱る技術」を強化させる

- (1)部下の行動に影響を与える要素とは？
- (2)部下の問題意識・言動を改めさせる【ワーク】

- (3)「アンガーマネジメント」で怒りの感情をコントロールする
- (4)「叱る技術」を強化する

5.部下指導の基本技術②「認める技術」を強化させる

- (1)人間の3大本能とは？
- (2)4つの承認「存在」「事実」「変化」「成果」
- (3)「存在」承認で関係を改善する【ワーク】
- (4)「変化」承認で部下に勇気を与える

6.「フォロワー」の役割を遂行させる

- (1)批判力・貢献力を強化する
- (2)向上型・未来型問題に意識と時間をシフトさせる

7.「コーディネーター」の役割を遂行させる

- (1)「つなぐ技術」を強化する【ワーク】
- (2)組織コミュニケーションの結節点の役割を果たさせる

8.まとめ

自社のミドルマネジメントを強化させるアクションプラン

第3講 7月19日(金) 10:00~17:00

■数字に強い幹部をつくる「経営数字」マスター講座

★狙い 勘と度胸だけでは会社経営はできません。会計財務など数字に強くなる必要があります。経営者・経営幹部に求められるのは、数字を通してビジネスや会社の実態を視て、的確な経営判断ができるということです。経理担当者とは違って、難しい会計知識は全く必要ありません。
本セミナーでは、ファイナンス専攻MBAで多くの会社経営に携わってきたコンサルタントが、経営に必要な会計財務や経営分析のポイントについてわかりやすく解説します。数字に苦手意識を持っていた多くの経営者・経営幹部から「経営数字の見方がよくわかった」と絶賛の研修です。

★カリキュラム

1.数字が苦手な経営者、経営幹部でも経営数字に強くなれる

- (1)なぜ数字が嫌いになるのか？
- (2)経営者や経営幹部は細かい数字や分析作業を必要としない
- (3)難解に見える経営数字を理解するセンスを磨く

2.強い会社をつくるために経営数字を視よう！

- (1)なぜ数字は経営にとって重要なのか？
- (2)ビジネスとカネの関係性を知ろう！
- (3)儲けを出すための数字の視方とは？

3.ビジネス数字の基礎（ウォーミングアップ）

- (1)電卓を使いこなそう
- (2)ビジネスで使われる算数計算の復習
- (3)増減率の計算再確認

4.会計の基礎を再確認

- (1)会計とは？
- (2)これだけは知っておきたい損益計算書のポイント
- (3)これだけは知っておきたい貸借対照表のポイント
- (4)利益とキャッシュの違いを知ろう！

5.売上/費用/利益の関係に強くなろう！

- (1)費用は変動費と固定費の2種類
- (2)限界利益で固定費を吸収
- (3)損益分岐点の計算（演習）
- (4)売上の増減で利益はこう変わる
- (5)目標利益を達成する売上の計算方法

6.数字の観点から経営の勘所を視る

- (1)売上が増えれば利益は増える！？
- (2)売上だけでなく、この数字を押さえろ！
- (3)キャッシュフロー経営のポイント
- (4)経費を団子で視るな！

7.経営分析で利益体質・財務体質を強化せよ

- (1)経営分析の基本をマスターしよう！
- (2)安全性の経営指標
- (3)資産回転率で資産効率を視ろ！
- (4)健全な財務体質を創るためには？
- (5)資本利益率（ROA、ROE）の理解を深めよう

—必ず電卓をお持ちください—

参加申込書（5/24・6/25・7/19 経営幹部養成講座【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 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	〒			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」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)