

全10回
講座開催

第9期 後継者・ 若手経営者育成 セミナー

～経営者としての実務知識が体系的に身に付けられます～

本セミナーは、次代を担う後継者・若手経営者を対象に、経営者としての資質の向上を図ることを目的とした全10回講座です。講義や演習、同じ立場の方同士の交流を通じて、経営者としての実務知識をはじめ、あるべき姿や考え方、視点を学んでいただきます。この機会にぜひご参加くださいますようお願い申し上げます。

日程	第1回講座	6月3日(金)
	第2回講座	6月22日(水)
	第3回講座	7月14日(木)
	第4回講座	7月26日(火)
	第5回講座	8月4日(木)
	第6回講座	9月7日(水)
	第7回講座	9月16日(金)
	第8回講座	10月6日(木)
	第9回講座	10月25日(火)
	第10回講座	11月8日(火)

10:00～17:00
(第1、10回は10:00～19:00)
(第5回は14:00～15:30)

会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル

主催 中国銀行・岡山経済研究所

セミナーカリキュラム

第1回 経営者に求められる人間力とリーダーシップ

オリエンテーション

開講の挨拶

参加者自己紹介

基調講演

「経営者に求められる人間力とリーダーシップ」

懇親会

第2回 決算書の見方と経営情報の活用方法

1. 決算書の見方～自社の決算書から何を読み取るのか?
2. 経営の診断書作成
3. 決算書から何をくみ取るか?企業の歴史、経営者の個性・姿勢と企業の体質
4. 数字に強くなしないと会社を潰す!～数字力の鍛え方
5. まとめ～気づき(個人ワーク→グループ討議→全体共有)

第3回 経営者の仕事とスキル

1. 経営者の7つの経営実務
2. 経営者の7つの経営スキル～思考力と数字力
3. 経営者の7つの経営スキル～PDCAと時間管理
4. 経営者の7つのスキル～コミュニケーション力と部下指導力
5. まとめ～気づき(個人ワーク→グループ討議→全体共有)

第4回 人事管理の基本と実践

1. “企業は人なり”人事は経営者の最大の経営課題
 - 1) 人事とは何のためにやるのか?
 - 2) 社員のモチベーションを上げる4つの原則と人事制度の関連性
2. 日本における人事制度の特徴と自社流人事の必要性
3. 自社の人事制度を見直すステップとポイント
 - 1) 自社にあった人事体系と組織の作り方とポイント
 - 2) 現場でうまくいく、人事考課制度と実践上の施策
 - 3) 社員のやる気を上げる賃金・処遇制度とは?
 - 4) 社員の人材育成を効果的に行うポイントと施策
 - 5) 人事を自社の現場で機能させる一勘どころ
4. 経営者として押さえておきたい「人事の運用術」～人事は経営者の最大の職責である!

第5回(サプライズ講座) 経営者講演会

第6回 マーケティング戦略

1. マーケティングとは?
2. これだけは知っておくべきマーケティング戦略
 - 1) 3C分析の考え方
 - ①市場・顧客分析 ②自社・競合分析
 - ③市場と顧客分析のポイント ④成熟市場での3C分析
 - ⑤SWOT分析
 - 2) マーケティング・マネジメント・プロセスとは?
～R→STP→MM→PM→D→C～
 - 3) 「セグメンテーション→ターゲティング→ポジショニング」
 - 4) 4P(MM)戦略「自社の価値の最大化」
 - 5) マーケティングにおけるプロモーションミックスとは?
 - 6) 生産財マーケ(Push型営業)と消費財マーケ(Pull型営業)の相違点
3. 自社マーケティング戦略を分析しよう!
4. マーケティング力を高める自己改革

第7回 中小企業16年目の現実と苦悩

1. 業界の変遷と業務内容
2. わが社の特徴的な仕組み
3. 業界の苦悩を乗り越えて
4. ケーススタディ(いろいろなことがありまして…)
 - 1) 創業時・成長期・安定期・そして今
 - 2) 教科書通りに行けなかったこと
 - 3) やってみてわかったこと

第8回 経営者が身につけるべき法務知識

1. 年々重くなる経営トップ・役員の責任
 - 1) 最近の企業不祥事の具体例
 - 2) 形式的にコンプライアンス規定を置いても意味がない
 - 3) コンプライアンスの体制・マニュアルのあり方
2. 注意指導と「パワーハラスメント」
3. 一歩間違えると怖い「セクハラ」
4. 正しい知識で「メンタルヘルス」問題発生を防ぐ
5. 「退職・解雇」に関するトラブル防止策
6. 急増しつつある「サービス残業代請求」への対処法
7. トラブルを未然に防ぐ!契約書の法律知識
具体的な事例に基づく契約書チェック実例
8. 取引事故を未然に防ぐための債権回収の基礎知識
取引相手が倒産した場合の債権回収は可能か?

第9回 経営計画の作成の仕方(理念・戦略の策定)

1. 経営理念について
 - ・経営理念とは何か？
 - ・経営理念についてのミニワーク～構想or見直し
2. 経営計画のまとめ方
3. ドラッカー5つの質問と8つの目標の設定
 - ・あなたの事業は何か、何になるか、何であるべきか？
 - ・事業の8つの目標を考える～マーケティング、イノベーション、人・もの・金のマーケティングほか
4. 他に必要な経営計画パーツの説明
 - ・マーケティング計画
 - ・業務プロセスの見直し
 - ・組織・人材計画と育成法
 - ・数字の計画
 - ・課題の具体的実行計画
 - ・コミュニケーションシステムとスケジュール
5. まとめ～今日の気づき

第10回 決意表明と経営の価値観

1. 決意表明
 - ・各グループで発表と全体発表者の選出
 - ・代表者による全体発表
 2. 特別講義 『経営の価値観講座』
 - ・企業の役割とは何か、経営者の役割とは何か？
 - ・経営者に求められる価値観とは何か？
 - ・あなたの人生のライフラインを振り返る
 - ・経営者に求められる3つの価値観
 - ・中国の古典『大学』に学ぶ、経営者のリーダーシップの磨き方
 - ・リーダーシップの具体的修養目標設定のしかた
 - ・修養目標設定！
- 修了式
懇親会

講師略歴



【第1回担当】

(株)ルネッサンス・ユニバーシティ
代表取締役

おだ ぜん こう
小田 全宏氏

1958年、彦根市生まれ。東京大学法学部を卒業後、(公財)松下政経塾に入塾。松下幸之助翁指導のもと、一貫して人間教育を研究。1991年より現職。多くの企業で「陽転思考」を中心とした講演と人材教育実践活動を行い好評を博す。2006年より始めた「アクティブ・ブレインセミナー」は全国で好評開催中。
著書:「陽転思考」「日本人の神髄」など



【第2・3・9・10回担当】

御堂筋税理士法人&(株)組織デザイン研究所
代表

おがさはら し ろう
小笠原 士郎氏

1952年生まれ。76年大阪大学経済学部卒業、(株)クボタを経て、91年税理士事務所開業。現在、財務管理をバックボーンに、経営計画の推進、企業変革や会議のコーディネート、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。
著書:「数字嫌いの社長でもわかる儲けの帳簿」



【第4回担当】

エスコンサルティング
代表

やまもと のぶ お
山本 信夫氏

1980年広島大学政経学部経済学科卒業。住友ビジネスコンサルティング(株)にて、コンサルティング業界に入る。2002年独立。人事・組織を中心としたコンサルティング、考課・面接者研修・目標管理研修、人事関連講演に従事し、指導企業は業種、規模は多岐にわたり250社を超え、講演・研修は800回を超える。人事を経営(マネジメント)ととらえ、現場で機能させ、成果を出す指導には定評がある。



【第6回担当】

ビジネス デイvelopp サポート
代表

おおかる とし ちか
大軽 俊史氏

同志社大学商学部卒。マーケティング会社での営業・企画を経て、日本総研ビジョン、日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事。その後、独立。ビジネスデイvelopp サポートを設立。コンサルタント歴は18年、セミナー、講演日数は1,800日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング戦略、組織戦略、人事戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。



【第7回担当】

情報工房(株)
代表取締役

みや わき まこと
宮脇 一氏

1961年生まれ。電報事業の最後を経験し、民営化後NTTのマーケティング研究・普及機関に在籍、96年NTTテレマーケティング(現NTTsolco)を経て、2001年起業。専門は、CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)。CRM施策を組込んだ市場変化対応策を企業に提言し、設立したセンターは30社を超える。「笑顔のないチームの先に、笑顔のお客様は生まれない」をモットーに、戦略的コンタクトセンターを作る実務家である。



【第8回担当】

野口&パートナーズ・コンサルティング(株)
代表取締役 弁護士

の ぐち だい
野口 大氏

1990年司法試験合格、91年京都大学法学部卒業、2002年ニューヨーク州コーネル大学ロースクール卒業、日米双方の弁護士資格を有する。労使紛争等、企業法務に精通し、数多くの生きた紛争予防ノウハウを有するコンサル型弁護士。わかりやすく歯切れの良いアドバイスは極めて評価が高く、全国から企業の依頼が絶えない。
著書:「出向・転籍の法律と会計・税務」など。

●対象者／後継者・若手経営者

(原則として1社1名、全10回とも受講可能な方を対象とします)

●受講料 (全10回分、テキスト代・消費税含む)

維持会員	54,000 円
賛助会員	86,400 円
会員でない方	172,800 円

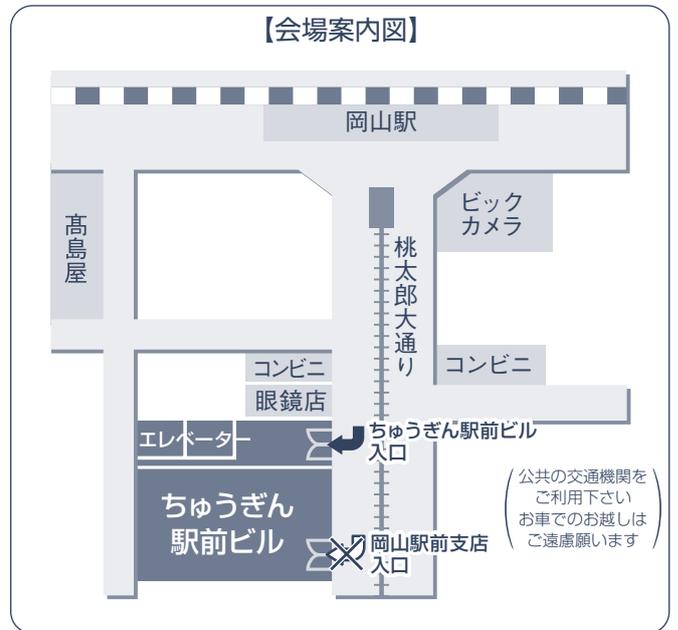
※昼食はご用意しておりません。

各自でお取り下さい。

(維持会員…年会費3万円の方 賛助会員…年会費1万円の方)

●定員／30名

(定員に達した時点で締め切らせていただきます)



●お申し込み方法

1. 参加申込書にご記入の上、中国銀行本・支店の窓口、または岡山経済研究所までお早めにお申し込み下さい。当研究所のホームページからもお申込みいただけます。
2. 開催日の2週間前をめぐり、受講票と請求書、振込用紙をお送りします。開催日の前日までにお振り込み下さい。

●その他

- ・参加費は、ご欠席の場合も原則としてお返しいたしません。
- ・録音はご遠慮下さい。

●お問い合わせ先

岡山経済研究所

TEL 086-234-6534 FAX 086-231-5303

E-mail ori@mx.mesh.ne.jp URL http://www.okayama-eri.or.jp/

----- キリトリ線 -----

至 岡山経済研究所
FAX 086-231-5303

第9期後継者・若手経営者育成セミナー参加申込書

平成 年 月 日

フリガナ				電話番号	() -
会社名				FAX番号	() -
				担当者	
所在地	□□□□□□□□				
会員区分	ア. 維持会員 イ. 賛助会員 ウ. 会員でない方 (該当に○印をおつけください)				
参加者氏名	役職名	氏名			年齢

当参加申込書にご記入いただいた情報は、受講票の交付、出欠の確認など、当セミナーの運営管理業務の目的のみに使用させていただきます。

取扱店