

第9期 社長を補佐する 右腕幹部育成講座

全6回
講座開催

～次世代の経営幹部としての心得・経営実務を習得～

会社の経営資源「ヒト・モノ・カネ・情報」のうち、圧倒的に多くの経営者が思い通りにならないと悩んでいるのが「ヒト」の問題です。

本セミナーでは、会社の命運を左右する経営幹部の役割と任務、経営実務を徹底して学び、社長の「右腕」となる幹部を養成します。

なお、最終回は経営者(上司)とともに講座・懇親会にご参加いただけるよう企画しています。参加者それぞれの思いを共有していただけると幸いです。是非とも、ご参加ください。

【開催日時及びテーマ・講師】

講座	開催日時	テーマ	講師
第1講	2025年6月6日(金) 9:30～16:30	できる幹部の戦略性と人間性強化	マインドセットジャパン株式会社 代表取締役 服部 英彦氏
第2講	2025年6月27日(金) 9:30～16:30	経営幹部・管理職に必須の 法律知識	N&Pコンサルティング株式会社 代表取締役 弁護士 野口 大氏
第3講	2025年7月16日(水) 9:30～16:30	決算書の読みこなし方と 経営分析の基本	税理士・米国税理士・CFP® 高下 淳子氏
第4講	2025年8月7日(木) 9:30～16:30	人事マネジメントの基本と実践	コオ・マネジメント株式会社 代表取締役 窪田 司氏
第5講	2025年8月26日(火) 9:30～16:30	論理的思考とプレゼンテーション スキル	ビジネス ディベロップ サポート 代表 大軽 俊史氏
第6講	2025年9月19日(金) 9:30～16:30	経営の基本サイクルと創造的ディスラプションの起こし方 振り返りと成果発表 修了式・懇親会	マインドセットジャパン株式会社 代表取締役 服部 英彦氏

【会 場】 ちゅうぎん岡山駅前ビル 4階会議室

【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。

主催 中国銀行・岡山経済研究所

セミナープログラム

第1講

●リーダーシップとマネジメントを徹底的に磨く！ できる幹部の戦略性と人間性強化

6月6日(金)

～なぜあの人は社長から信頼され、相談されるのか～

1. 成果を出す幹部に求められる3つの役割と2つの要素
2. 人とチームをその気にさせるためには？
3. 経営トップに信頼される幹部の役割と成果をあげる方法論
4. メンバーをイキイキさせる3つの法則
5. 常に中心・全体像をとらえる習慣を身につけよ！
6. メンバーの協力を集結させる3つの法則
 - ・目的+意義+役割+評価の明確化
 - ・ゴールイメージ・全体像を共有する
7. 人を育てるリーダーの成功法則
 - ・巻き込みながら育てる仕組み～実践コーチングとティーチング～
8. チームで成果を出すための3つの法則
9. 目的と手段のピラミッドを知っておけ！
10. あなたのようになりたいと言われる3つの法則
11. 職場リーダーとしての自分行動計画作成

第2講

●一人の幹部の過ちで会社が潰れることもある！ 経営幹部・管理職に必須の法律知識

6月27日(金)

1. 今、絶対に必要なコンプライアンス
 - ・最近の企業不祥事の具体的な事例紹介
 - ・コンプライアンスの体制・マニュアルのあり方
2. 知らないと大問題になる！人事・労務の法律知識
 - ・問題社員と解雇
 - ・年々厳しくなる労働時間規制
 - ・職場のハラスメント
 - ・メンタルヘルス
3. トラブルを未然に防ぐ！契約書の法律知識
 - ・なぜ契約書は必要か？
 - ・具体的な事例
 - ・下請法の概要

第3講

●会社の数字に強い経営幹部を目指す！ 決算書の読みこなし方と経営分析の基本

7月16日(水)

～会社を伸ばし、経営改善に活かす決算書の読み方を徹底解説～

1. 決算書を読みこなすためのコツ
 - ・決算書は「5つの箱」で理解する
2. 貸借対照表を読みこなすポイント
 - ・貸借対照表から見抜く資金繰り状況
 - ・「運転資金」を理解して資金繰りを楽にする
3. 株主資本等変動計算書と注記表の役割
 - ・株主資本等変動計算書の役割
 - ・すべての会社に求められる注記とは
4. 損益計算書から儲ける力を判断する
 - ・損益計算書から読みとる情報とは
 - ・「総資産経常利益率」で収益力を評価する
5. 本当の儲けを捉えるための「採算管理」
 - ・限界利益という概念と採算計算
 - ・儲かる商売を実践する3原則
6. 「生産性」の高い会社であり続けるために
 - ・付加価値から判断する優良企業の条件
 - ・付加価値額を高めるために考えること

第4講

●経営幹部が抑えるべき人事の勘どころをつかむ！ 人事マネジメントの基本と実践

8月7日(木)

1. 人事は経営幹部として必須の課題
 - ・組織・人事の目的
 - ・経営に役立つ人事と役立たない人事
 - ・基本方針と4つの要素
2. 要員計画の作り方と採用の考え方
 - ・要員計画の基本
 - ・人手不足時代に採用すべき人材とは
3. 化ける人材を育成する方法
 - ・教育体系のつくり方
 - ・育成方法の事例
4. 評価制度の基本と効果
 - ・評価制度の目的
 - ・陥りやすい評価制度の失敗事例
5. 経営幹部が人事に強くなることの重要性

第5講

●「伝える力」を磨いて、強いメッセージを打ち出そう！

論理的思考とプレゼンテーションスキル

8月26日(火)

1. プロローグ
 - ・「話す」ということに慣れましょう！
2. お客様・上司・部下の立場で話をする習慣がありますか？
 - ・説明や報告の上手な人・下手な人の相違点は？
3. 「話す・伝える・教える」5つの極意
4. 90秒で伝えるべきことを正しく伝える
 - ・イシュー (issue) の徹底理解
5. わかりやすい話し方に不可欠な論理的思考
 - ・ピラミッドストラクチャーとは？
6. わかりやすく論理的に話せる手法を極めよう
 - ・思考のモレ・ダブリを防ぐ「MECE」とは？
7. 簡潔に正しく伝え、上司・部下を動かす演習
 - ・ピラミッドストラクチャーを組み立てよう！
8. 右脳力(ノンバーバル)で迫力をもって伝える
 - ・話し方(姿勢・表情・抑揚)の7つの極意
9. 本研修のまとめ

第6講

●現在の資産を活かし次世代を切り拓く戦略発想で真の右腕に！

経営の基本サイクルと創造的ディスラプションの起こし方 振り返りと成果発表・修了式・懇親会

9月19日(金)

1. あなたの会社を強くする経営の基本サイクルとは
実践ワークショップ「メガソーラー開発戦争」
 - ・コア技術と勝ちパターンの確立
 - ・市場の変化に柔軟に対応する創造力と経営力
 - ・資産を活かし「次」を生み出せる7つの法則とは
 - ・進化し続ける人と組織の創造
 - ・幹部に求められるチームビルディングのポイント
2. これまで実践してきたことの振り返り
3. 社長、経営陣からの期待像を具体化する
 - ・拠点の中で期待されている役割を具体的に考える
 - ・経営に感情移入し、経営陣の名代としての機能を果たすには？
 - ・もし自分が社長ならどんな右腕がいてくれたら助かるか？
4. 真のリーダーのための心得 10ヶ条
5. 修了式
懇親会

講師略歴



【第1・6回担当】

マインドセットジャパン株式会社
代表取締役社長

はっとり えいげん
服部 英彦氏

1984年同志社大学法学部政治学科卒業。リクルート、東証一部上場企業の人材・組織開発事業を経て、日本データビジョン(株)を設立し専務取締役、代表取締役を歴任。その後マインドセットジャパンを設立し現在に至る。これまでに1,000社を超える企業の人材育成・組織開発・人材採用のコンサルティングに携わる実績を持つ。また2004年より神戸女学院大学の非常勤講師に就任。
<著書>『リクルート流リーダーの成功法則』『営業マン売れるアイツには理由がある』他多数。



【第2回担当】

N&Pコンサルティング株式会社
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(人事労務管理理論を履修)。企業法務に熟知し、特に人事労務分野では経営者側専門として経験豊富。単なる法的アドバイスにとどまらず、社内文書や社内規程、面談方法まで手を入れることができるコンサル型弁護士として全国的に著名。数多くの企業の顧問をつとめ、代表的な著書は『[全訂版]労務管理における労働法上のグレーゾーンとその対応』(日本法令)



【第3回担当】

税理士・米国税理士・CFP®

こうげ じゅんこ
高下 淳子氏

外資系コンサルティング会社(監査法人)に勤務ののち独立開業。現在、税務会計顧問業、経営コンサルティング業の他、各地の金融機関、シンクタンク等の講演・セミナー講師、企業内研修の企画実施などで活躍中。講演テーマは広く、新入社員、後継経営者、経営幹部、営業担当者などを対象とした、明快かつ、わかりやすい実践的講義には定評がある。著書:『今までで一番やさしい法人税申告書のしくみとポイントがわかる本』『決算書を読みこなして経営分析ができる本』『簿記のしくみが一番やさしくわかる本』など。



【第4回担当】

コア・マネジメント株式会社
代表取締役

くぼた つかさ
窪田 司氏

香川大学経済学部卒業後、地域金融機関に入社し、経営企画部門、人事部門を経験。その後中小企業診断士として独立し、現在は経営コンサルタントとして、「経営目線の組織・人事」をテーマに人材採用、人材育成、人事評価などのコンサルティングを実施している。年間登壇回数は100回を超え、実績は500社を超えるなど上場企業から中小企業まで多岐にわたる。
著書:『「化ける人材」採用の成功戦略』(スタンダース)



【第5回担当】

ビジネス デベロップ サポート
代表

おおの かし じゅん
大野 俊史氏

同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事。事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出し独立。コンサルタント歴は25年以上、研修、講演日数は3,000日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング/組織/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。

- **対象者／次世代の経営幹部候補者**
(原則として1社1名、全6回とも受講可能な方を対象とします)

- **受講料** (全6回分、テキスト代を含む)

維持会員	99,000 円(税込)
賛助会員	148,500 円(税込)
会員でない方	297,000 円(税込)

※昼食のご用意はしておりません。
各自でお取りください。
(維持会員…年会費3万円の方 賛助会員…年会費1万円の方)

- **お申込手続き**

1. お申込方法 当研究所ホームページからお申込み下さい。
(<http://www.okayama-eri.or.jp/>)



🔍

2. 受講料のお支払い 開催日の約2週間前をめどに、受講票、請求書、振込用紙をお送りいたします。開催日の前日までにお振込みください。
3. 受講のキャンセル 開催日の2営業日前の17時までにご連絡ください。入金済みの受講料を全額ご返金致します。その後のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。ご了承ください。



(公共の交通機関をご利用下さい
お車でのお越しは
ご遠慮願います)

**お申込み
問合せ先**

一般財団法人 岡山経済研究所
〒700-0823 岡山市北区丸の内1丁目15-20
TEL:086-234-6534 FAX:086-231-5303
E-mail: ori@mx.mesh.ne.jp URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>



参加者の声

- ・異業種の方と交流ができ、視野が広がりとても刺激になった。
- ・全6回は長いと思ったがあっという間で、とても有意義な時間を過ごせた。
- ・どの講座も大変勉強になり、現場でも役に立つ内容だった。
- ・自分自身の足りない部分に気づけ、今後やるべきことが明確になった。
- ・セミナー受講後も同期メンバーとのネットワークにより交流が続いている。

**参加企業の声
(経営者)**

- ・幹部社員としての自覚が伺えるようになった。
- ・仕事に対するアプローチが変容し、視座が高くなった。
- ・学びの機会が少なくなっている幹部社員の知識習得に役立つ。

