

全10回
講座開催

第8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 平成27年10月5日(月)
 - 第2回講座 平成27年10月20日(火)
 - 第3回講座 平成27年10月27日(火)
 - 第4回講座 平成27年11月5日(木)
 - 第5回講座 平成27年11月17日(火)
 - 第6回講座 平成27年11月27日(金)
 - 第7回講座 平成27年12月9日(水)
 - 第8回講座 平成28年1月18日(月)
 - 第9回講座 平成28年2月2日(火)
 - 第10回講座 平成28年2月24日(水)

10:00～17:00
(第1、10回は10:00～19:00)
(第7回は 15:00～19:00)

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 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実例
 - 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3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. 数字に強くなると会社を潰す!～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 マーケティング戦略

1. あなたの会社はマーケティングしているか?
2. マーケティングの基本を知る!
 - 1) マーケティングとは?
 - 2) マーケティングが果たす役割とは?
 - 3) マーケティング戦略と経営戦略の関係
 - 4) マーケティング戦略の重要性
3. マーケティング戦略の立案方法
 - 1) マーケティング戦略を立案するために
 - 2) 市場機会と脅威を発見して活動の場を見つけ出す!
 - 3) SWOT分析「我々の強み・弱み・機会・脅威とは?」
“挑戦か見送りか”
 - 4) 3C分析「顧客分析・競合分析・自社分析」“自社が
提供できる価値”
 - 5) コンセプトの立案
 - 6) ターゲット顧客の選定
 - 7) 競合と差別化を図るポジショニング
4. マーケティングの4P戦略を理解する
 - 1) 商品戦略 2) 価格戦略
 - 3) 流通戦略 4) プロモーション戦略
 - 5) 売れる商品・競争力ある商品とは?
5. お客様と企業を結びつけるのがマーケティング!
 - 1) 企業として進むべき方向性、とるべき施策
 - 2) どのように機能し、どんな結果をもたらしたのか?
6. ケースから学ぶ! 勝ち残るためのマーケティングとは

第6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7回(サブライズ講座) 経営者講演会

15:00～19:00(懇親会を含む)

第8回 インバスケツト演習(マネジメント能力の自己診断)

1. 環境変化と経営管理
 - 1) 組織の成長と経営管理のあり方
“マネジメント”と“リーダーシップ”
 - 2) 経営管理者に求められる能力
2. インバスケツト演習
 - 1) インバスケツト演習の意義・有用性とその内容
 - 2) 演習体験(個人ワーク→グループ討議)
3. 演習の振り返りとマネジメント能力の診断
 - 1) 意思決定・業務遂行・課題設定のあり方と自身の傾向
 - 2) 自己診断結果(強みと弱み)とその活用

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ふり返る
 - ・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。



【第3・6・9・10回担当】

御堂筋税理士法人&株組識デザイン研究所
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)にとらえ、現場で機能させ、成果を出す指導には定評がある。



【第5回担当】

株Y's オーダー 代表取締役
人材開発コンサルタント

ふじの ゆみ
藤野 祐美氏

大阪府出身。BOND大学大学院(オーストラリア) MBA(経営学修士課程)卒業。ミノルタ株式会社にて、国内外市場に対する商品販売企画・販売支援に従事した後、外資系企業にて、人事・日本支社立ち上げを担当。さらに関連会社2社を立ち上げ取締役就任し、人事業務全般を担当の後、独立。現在、株式会社Y'sオーダーを立ち上げ、企業・各種団体・学校向けに人材開発・組織開発に関するファシリテーションやコンサルティングを行う。



【第8回担当】

リンクアンドアシスト
代表

にしやま こうじ
西山 康司氏

1965年生まれ。88年に立命館大学経済学部を卒業後、(株)丸井を経て、会計事務所系コンサルティングファームで中小企業の経営改善に従事。96年にフリーのコンサルタントとして独立。ベンチャー企業や中小企業の営業・販売促進支援を中心に活動。04年より企業の人材育成支援に主軸を移し、知識・理論等のインプットで終わらせず行動・成果等のアウトプットにつなげるべく、演習・事例研究・ロールプレイング等を活用し、受講者の気づきを深める指導を展開している。

●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

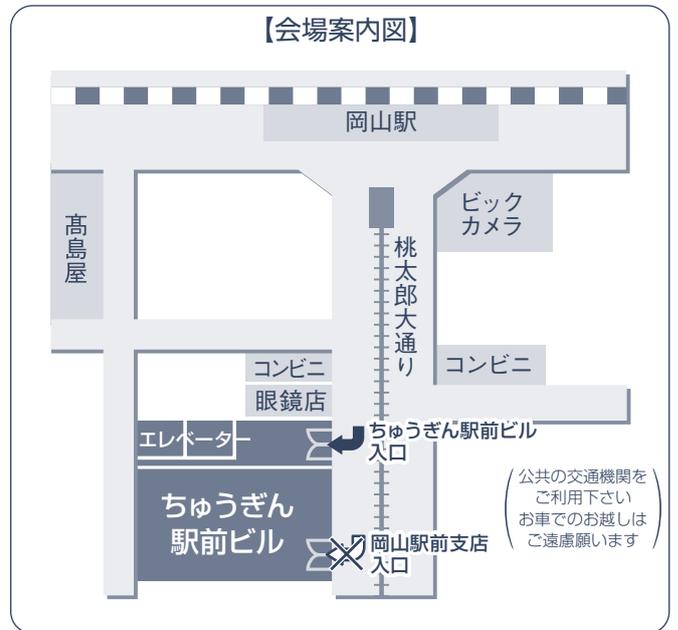
※昼食はご用意しておりません。

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週間前をめぐりに、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8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