

全8回
講座開催

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を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に開催いたします。講座は全8回とし、経営を担う上で不可欠とされる「経営の心構え・役割」、「財務管理」、「労務管理」、「営業戦略」、「経営計画の策定」などの各テーマを、講義や演習、同じ立場の人同士の交流を通じて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	10月 5日 (水)
	第2回講座	10月 26日 (水)
	第3回講座	11月 2日 (水)
	第4回講座	11月 24日 (木)
	第5回講座	12月 15日 (木)
	第6回講座	1月 26日 (木)
	第7回講座	2月 7日 (火)
	第8回講座	2月 23日 (木)

いずれも
10:00～17:00

会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル 会議室

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回目 東洋哲学に学ぶ! 経営者の心得

1. 変動期に求められる経営者の心得とは?
2. 日本的リーダーシップ「できたリーダー」になろう!
 - 1) 荻生徂徠(おぎゅうそらい)の教えに学ぶ
 - 2) 「できたリーダー」は「思考の三原則」で考える
 - 3) 人間学が必要な時代
3. 『論語』と『禅』の人間学
 - 1) 論語とソロバンで日本の近代経済を築いた渋沢栄一
 - 2) ドラッカーも尊敬した渋沢栄一の思想を確認しよう
 - 3) リーダーに必要な『論語』『禅』の名言
 - 4) 禅仏教の真髄を『延命十句観音経』から学ぶ
4. 「イス禅」がストレスから開放し、創造性を発揮させる
 - 1) 優れたリーダーが行っている「瞑想」の効用とは?
 - 2) 創造性を高め、心を広げる「超意識」へのアクセス

第3回目 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5回目 営業戦略の実践の仕方

1. 不況でもあの会社は、なぜ儲かっているのか?
2. どんな会社でもナンバーワンをつくれれば儲かる
 - 1) ナンバーワン作りのために必要な「戦略」と「戦術」
 - 2) ナンバーワン作りの戦略は絞り込むこと!
 - 3) あなたの会社にも必ずナンバーワンがある!
3. あなたの会社を1位にする営業戦略の実践方法
 - 1) 儲けを生み出すために社長がやるべきこと
 - 2) なぜ、強い商品がないのか?
 - 3) 5つの分野から戦場、戦略、戦術を決める
 - ① 商品づくり
 - ② 客層づくり
 - ③ 地域づくり
 - ④ 集客づくり
 - ⑤ 顧客維持
4. 「強み」を「儲け」に変える4つの仕掛け
5. ナンバーワンを作り大不況を乗り切る!

第2回目 経営理念・方針の創り方と経営戦略

1. 経営理念を創ろう!
 - 1) 企業とは何か? 経営理念とは何か?
 - 2) 経営理念を創るために必要な考え方を知る
 - 3) ドラッカー理論に沿って、あなたの事業と卓越性をことばにする【ワーク】
2. 経営方針を創ろう!
 - 1) 経営方針の中味は何か? ~ 指針・規範・目標
 - 2) あなたの事業の目標を立てる【ワーク】
3. 経営戦略の考え方と立案方法
 - 1) 経営戦略とは?
 - 2) 自社の事業領域を明確化する
 - 3) 経営戦略の立案方法
4. 経営者に求められる『ものの見方・考え方』

第4回目 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助どころ
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6回目 財務管理・管理会計の基本

1. 『経理』はあなたにとってどんなインパクトがあるか?
 2. 月次決算を頼りがいのある計器に磨きあげる
 - 1) いくら儲かったのか、3日以内に教えてくれ!
 - 2) 本当の月次決算をする【ワーク】
 3. 過去と他人は変えられない!
変えられるのは未来と自分だけ!
 - 1) 必要な情報がありますか?
 - 2) かじ取りに必要な数値を考える【ワーク】
 4. 意思決定に必要な情報と採算意識のある幹部育成法
 - 1) 必要な売上、粗利益率、許容固定費をいえるか?
 - 2) 儲けとはスピードで管理するもの
 - 3) 採算意識を高める【ワーク】
- ※決算書と大きな電卓をお持ちください

第7回目 経営計画の作成と実行

1. ドラッカー流 経営計画の作り方を伝授
2. 戦略を立てる
わが社の戦略課題を考えてみる【ワーク】
3. 生産性をあげる
1) 営業・生産・業務プロセスを数値化する
2) もうけを生み出す重要プロセスの方程式作り【ワーク】
4. 人材を育成する
1) 知識こそ事業である(ドラッカー)
2) 本当の資産は、顧客と従業員である
どちらもバランスシートに載っていない(コトラー)
3) 事業とは、お役立ちと人の育成
4) 業績と人材育成の関係を考える【ワーク】
5. 経営改革の工程表をつくる

第8回目 経営計画の作成と実行&発表会

1. 実行に必要なコミュニケーションのしくみを考える
1) 経営者に求められる2番目に重要な要件
2) あなたの会社のコミュニケーション・システム
【ワーク】
2. コミュニケーション・スキルを高める方法
コーチングとファシリテーション
3. あなたは会議に満足しているか
1) スカッとする会議に変えるテクニックを教えます。
2) あなたの会議をデザインする【ワーク】
4. 経営計画の発表会

講師略歴



【第1回目担当】

有徳経営研究所(株)
代表取締役 公認会計士

笠倉 健司氏

1961年生まれ。早稲田大学第二文学部卒業。高校教師を経て、92年公認会計士試験に合格し、あずさ監査法人に入社。アーク監査法人のパートナーを経て2010年独立。「人材こそ企業の財である」を理念に経営を担う人間教育を広めるべく講演・セミナーを広く行っている。



【第2・6・7・8回目担当】

小笠原事務所
代表社員

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3回目担当】

弁護士

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4回目担当】

エスコンサルティング
代表

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、規模は多岐に亘り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5回目担当】

(有)エヌ・エヌ・エー・
テンダーサービス
代表取締役

佐藤 元相氏

1962年生まれ。中小企業経営者を対象としたNo.1戦略・下請け脱却戦略・集客法則や人間関係・リーダーシップ・コミュニケーション・発想力強化など多彩なテーマでコンサルティングやセミナー・研修講師として活躍している。その傍ら大阪市立大学非常勤講師を務める。

著書「小さな会社★集客のルール」「小さな会社★No.1のルール」

●対象者／後継者・若手経営者、経営候補者
(原則として全8回とも受講可能な方を対象とします)

●受講料 (全8回分、テキスト代・消費税含む)

維持会員	52,500円
賛助会員	73,500円
会員でない方	126,000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

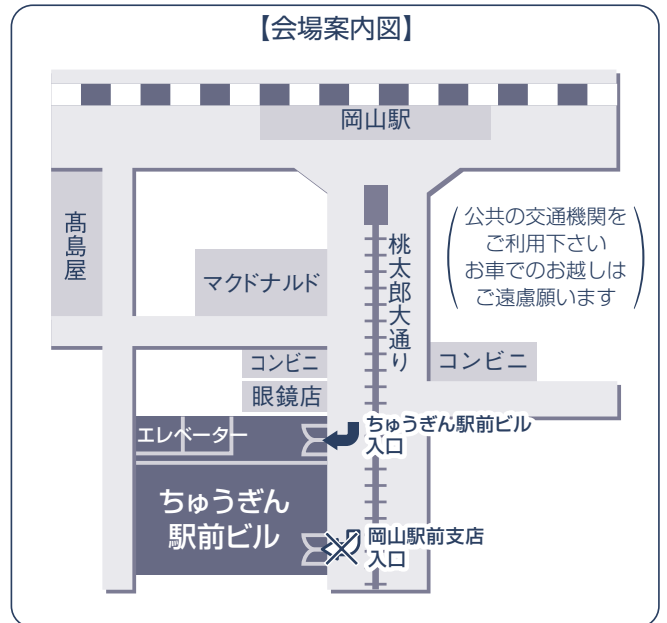
1. 参加申込書にご記入の上、中国銀行本・支店の窓口、または岡山経済研究所までお早めにお申込み下さい。当研究所のホームページからもお申込みいただけます。
2. 開催日の2週間前をめどに、受講票と請求書、振込用紙をお送りします。開催日の前日までにお振り込み下さい。

●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

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				業 種			
会 社 名				電 話 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