

—— 経営の革新で業績を上げ、企業を成長軌道に導く！ ——

# 「儲かる会社」に変革する “ヒト・カネ・戦略”の仕組みづくりセミナー

開催日：2017年5月19日(金) 13:15~16:45

会場：大阪産業創造館 5階(研修室E)

講師：(株)セントエイブル経営 代表取締役 **大塚 直義** 氏

略歴：

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など、豊富な経営実務経験を持つ。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なっている。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。

## ◆特色

ヒトに依存した経営を行っているために、労多くして実り少ない状況となっている会社が多くあります。経営の肝は、ヒト・カネ・戦略の3つです。この3つの肝に仕組みを通すことで、業績を劇的に伸ばし、会社を成長させていくことができます。仕組み経営により、情報が流れ、的確な戦略の下、社員が自律的に動き、組織としての機能が上がるのです。

本セミナーは、東芝で20年の実務経験、そして多くの会社経営に携わってきた豊富な経営経験を持つ経営コンサルタントが、その経験を基に体系化した“ヒト・カネ・戦略の3つの仕組みづくり”について、事例を交えてわかりやすく解説します。新たな経営手法を導入して、会社を成長軌道に乗せたいと願う社長、後継社長、幹部にお薦めのセミナーです。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. 経営の仕組みがなければ、会社は儲からない！

- (1) 経営者・経営幹部の本当の役割は？
- (2) 厳しい環境の中で成長する企業とは？
- (3) 経営環境の構造的変化
- (4) 売上のカベ・利益のカベは、仕組みで突破せよ！

### 2. 「儲かる会社」に変革する戦略の仕組みづくり

- (1) 3Cでビジネスの本質を再確認する
- (2) 経営計画の7つの意義
- (3) 戦略構築の仕組み  
仕組みがなければ戦略は創れない！
- (4) 重要な戦略理論をマスターしよう
  - ・ポーターの3つの基本戦略
  - ・コトラーの市場地位別競争戦略
  - ・マーケティング戦略
  - ・ランチェスター戦略
- (5) 現場で実践するためには戦略理論を掘り下げる
  - ・事業拡大の戦略、差別化戦略、
  - ・突き刺さるマーケティング
- (6) 将来のゴールからの逆算の経営

### 3. 高収益企業に変革するためのカネの仕組みづくり

- (1) ビジネス数字はなぜ重要か？
- (2) 財務会計より重要な管理会計
- (3) 「売上を上げれば利益は増える」は本当か？  
・会計数字のここを押さえる！
- (4) 業績向上に直結する予算管理とは？
- (5) 予算必達のための月次会議

### 4. 少ない人数で高い成果を上げるヒトの仕組みづくり

- (1) ヒト(社員)が成果を出すために必要なこと
- (2) ヒトの行動原理とは？
- (3) 部下のモチベーションを高めるマネジメント
- (4) 部下の自発性を高めるための指示の仕方、ほめ方、叱り方
- (5) リーダーシップを高める方法

**参加申込書** ( \*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報」に関する利用目的を確認、同意の上、申込みます。 ) 受講料：会員…19,440円 一般…27,000円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

5/19(金)「儲かる会社」に変革する “ヒト・カネ・戦略”の仕組みづくりセミナー 【FAX. 06-6271-1286 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号		
所在地	〒			派遣 責任者	ふりがな			
					役職・氏名			
					E-Mail			
業種(具体的に記入してください)				*ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。				
TEL	( )		FAX	( )		取引店	支店	
参加者 ( )内にふりがなをご記入ください。	氏名	( )		部署		役職		
	氏名	( )		部署		役職		
	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。06-6203-9472  
\*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)