

●対象者／後継者・若手経営者  
(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／100,000円  
(全10回分、テキスト代・消費税含む)  
※昼食はご用意しておりません。  
各自でお取り下さい。

●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

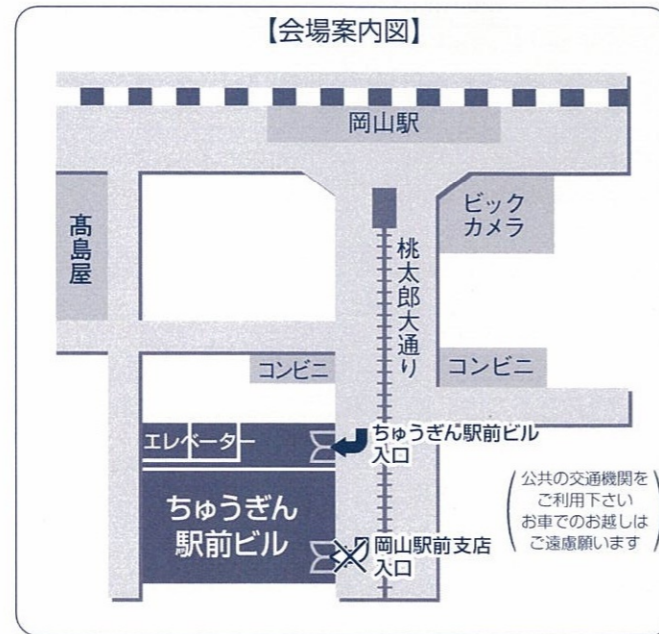
1. 参加申込書にご記入の上、中国銀行本・支店の窓口、または営業統括部までお早めにお申し込み下さい。
2. 開催日の2週間前をめぐり、受講票と請求書、振込用紙をお送りします。開催日の前日までにお振り込み下さい。

●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

株式会社 中国銀行 営業統括部(後継者・若手経営者育成セミナー事務局)  
TEL 086-234-6356 FAX 086-232-0155



セミナーのご案内

全10回  
講座開催

# 第10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ご案内申し上げます。

日程	第1回講座	平成29年10月3日(火)
	第2回講座	10月19日(木)
	第3回講座	11月1日(水)
	第4回講座	11月24日(金)
	第5回講座	12月5日(火)
	第6回講座	平成30年1月16日(火)
	第7回講座	1月23日(火)
	第8回講座	2月2日(金)
	第9回講座	2月16日(金)
	第10回講座	3月2日(金)

10:00～17:00  
(第1、10回は10:00～19:00)  
(第5回は15:00～16:30)

会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル

主催 中国銀行

----- キリトリ線 -----

至 株式会社中国銀行 営業統括部  
FAX 086-232-0155

第10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・役職・氏名
所在地	<input type="text"/>
参加者氏名	役職名 氏名(フリガナ) 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

# 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 経営者の仕事

### 1. 経営者の役割とは？

・ 厳しい時代に会社を成長させるためには？

### 2. 中小企業が勝つための戦略の考え方

・ 差別化戦略への理解を深めよう！

### 3. “成行経営”では会社は成長できない

・ 計画的な企業経営のメリットとは？

### 4. 業績向上のための予算マネジメント

・ 業績向上に直結する予算マネジメント

・ 予算必達のための月次会議

### 5. 少ない人数で高い成果を上げるヒトのマネジメント

### 6. 強い会社を創るための第一歩を踏み出そう！

・ 将来のゴールからの逆算の経営

## 第3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・役員の実務責任

- 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事例

### 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4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5回 (サプライズ講座) 経営者講演会

## 第6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7回 マーケティング

### 1. マーケティングの本質と課題・競争優位と競争劣位など

### 2. ブランディング・訴求力の向上と広報PR対応の連携

### 3. 超実践！マーケティング戦略志向を高める講義＆ワーク～あなたの会社の問題発見・戦略化・改善策さがし～

※講義(ポイント解説と話題提供)+ワーク+発表共有

- ・ SEPT 分析によるマクロ経営環境の把握
- ・ 5-force 分析による競合分析とそれぞれの課題・対策
- ・ SWOT クロス分析による自社の把握と重要戦略の抽出
- ・ セグメント化とターゲット化でのポジションの確立
- ・ 古くて新しいマーケティングの 4P とプッシュ戦略・プル戦略
- ・ 販売チャネルの選定と劇的に変わった IT 活用の視点
- ・ 分析から統合化「結局、何をどうしていけば良い？」

## 第8回 マーケティングをふまえ、ITを活用した営業戦略

### 1. 経営視点で見るビッグデータの戦略的な活用法

### 2. クラウド活用による効率化と営業力の向上

～飛び込み営業が通用しない時代のスマートな営業術～

### 3. 知らぬ会社・商品・サービスには人もカネも集まらない

- ・ SEO 対策や口コミ対策と課題・留意点・落とし穴
- ・ ウェブ風評被害の払拭策(逆 SEO・IT 法務対応など)
- ・ 無料で誰でもできる動画配信と見せる営業力

### 4. ITを活用した広報・マーケティング・ブランディング策

・ SFA や打合せや広告での IT 活用による効率化・精緻化

### 5. 超実践！グループワーク「IT 談義」

※講義(ポイント解説と話題提供)+ワーク+発表共有

- ・ 人件費ゼロで 24 時間 365 日営業を加速し続けるには？
- ・ サイバー攻撃者役になって自社で大問題を起こす逆転の情報セキュリティ発想で IT リスク対策の検討

### 6. 後継者・幹部として知っておくべき IT トピックス

## 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

## 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回担当】

(株)セントエイブル経営  
代表取締役

おつか なおよし  
大塚 直義氏

東京大学 経済学部 卒業。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、予算管理、事業構造改革等の業務を20年経験。その後、中堅企業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。30年間に10社以上の経営に携わった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。多くの中小企業が経営の仕組みを持たず苦戦していることを発見。経営の仕組みづくりによる業績向上と企業成長を実現するコンサルタントとして絶大な信頼を博す。



### 【第3回担当】

野口&パートナーズ・コンサルティング  
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4・9・10回担当】

御堂筋税理士法人 &  
株組組織デザイン研究所 代表

おがさわら 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6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7・8回担当】

日本マネジメント総合研究所合同会社  
理事長

MBA IoT推進コンソーシアム有識者会員  
とむら ともり  
戸村 智憲氏

早大卒。米国MBA修了。米国博士後期課程(Ph.D)中退。国連勤務にて国連戦略立案専門官リーダーなどを担当。退官後、民間企業の役員、岡山大学大学院非常勤講師、上場IT企業JFEシステムズ(株)アドバイザー、各社顧問を歴任。経営指導・基調講演/研修・執筆(30冊以上)の3本柱で活動中。NHK「クローズアップ現代」TV出演などメディア出演多数。池上彰の番組監修担当などわかりやすく楽しい指導が好評。