

売上10億の壁を突破させるスペシャリストが公開する

## ステージアップ研修シリーズ①

売上10億・営業利益1億を達成させる羅針盤づくり

企業単独で行う研修スタイル

中小企業の継承と夢に志と価値を持って寄り添うM・A・Nグループ

マイスター・コンサルタンツ株式会社

<http://www.m-a-n.biz>

### ■ステージアップ研修シリーズについて

年商10億・30億・50億・100億突破できない要因を掴み、やるべき事を具体的にご提示します。企業規模対応のテーマを克服する為にカテゴリーテーマ①会社の基盤づくりのテーマを3回、カテゴリーテーマ②会社の戦略づくりのテーマを3回に分けて社内研修スタイルにて実施致します。

担当は中小企業1000社と触れ合ったきた中小企業専門経営コンサルタントの小池浩二が直接担当致します。実験済みの中小企業が継続して栄える為の処方箋・ノウハウを伝え、経営幹部に寄り添って成長のお手伝いをさせて戴きます。

### ■ 担当コンサルタント

マイスター・コンサルタンツ株式会社 代表主席コンサルタント 小池 浩二

<http://www.m-a-n.biz>

中小企業専門の経営コンサルタントとして平成9年4月創業。実践に基づいた中小企業成長戦略のシステムづくりを旨とし、これまで経営診断・経営顧問・研修等で1000社以上に関わる。

特に『年商10億・30億・50億・100億の壁を突破させる方法』には実践的で中小企業向けと定評があり、全国各地からコンサルティング依頼が絶えない。また、500人以上のプレイングマネージャー育成から開発した独自メソッドも日本初となるプレイングマネージャーの専用HP『プレイングマネージャーの仕事術メソッド』にて公開。

2018年から、中小企業の人財基礎力アップの為に教育動画チャンネル会社として、OJTチャンネル株式会社を立ち上げて、新たな活動を展開中。著書に『なぜ、会社がうまくいかないか？』『売上を1ケタ上げるための社長の教科書』など（いずれもあさ出版）。

## カテゴリーテーマ① 会社の基盤づくり・・・3回コース

### ■ポイント

10億突破で苦しんでいる会社はガンバリズム体質がベースの運営である。

この規模では当たり前の事を当たり前のよう実践していく会社の基盤を作りがポイントとなります。中小企業は業績が上がらないようにできています。

中小企業は素晴らしい戦略があっても、それだけでは、業績は上がりません。経営とは最終的には、現場での実践の勝負です。素晴らしい武器があってもその使い方を知らない、戦う陣営を組めない、兵隊が動かないでは戦いにはなりません。

弊社が1000社以上の中小企業の現場に関わる中で会得した中小企業に必要な経営の技術である年商10億を突破させる会社の仕組みである【会社の基盤づくり】を中小企業の皆様へご紹介いたします。

### ■会社の基盤づくり編の内容

#### カテゴリーテーマ① 会社の基盤づくり1回目・・・10億を突破させる会社の基盤を理解する

##### 【ポイント】

- ①年商10億円の規模を突破できない企業でよく発生する問題点
- ②なぜ、10億の壁を突破できないのか？

##### 【主なプログラム】

- ①研修会講義【中小企業の特性と経営基盤の作り方】
- ②研修会講義【なぜ、10億の壁を突破できないのか？】
- ③グループ実習【我が社の規模対応への現状チェック】
- ④全体発表【何故、我が社は10億の壁を突破できないのか？】
- ⑤全体討議【我が社が10億の壁を突破する為の方向性】

#### カテゴリーテーマ① 会社の基盤づくり2回目・・・現場を動かす組織運営と基本的な仕組みの理解

##### 【ポイント】

- ①組織運営では、業績の作り方をパターン化しないと業績は上がらない
- ②業績には作り方があり、その流れは①部門方針②商材戦略③戦術④戦闘⑤環境整備の5つがポイント

##### 【主なプログラム】

- ①研修会講義【企業を突破させる組織運営とは？】
- ②グループ実習【我が社の組織運営現状チェック】
- ③グループ実習【何故、組織運営が出来ないのか？】
- ④全体発表【組織運営が出来ない我が社の根源問題は？】
- ⑤全体討議【我が社の組織運営スタイルの方向性】

#### カテゴリーテーマ① 会社の基盤づくり3回目・・・社長一人の力に限界を感じ、組織運営への移行を進める

##### 【ポイント】

- ①組織を動かす経営システムを理解
- ②我が社に合った経営システムを考え、構築方法・展開方法を考える

##### 【主なプログラム】

- ①研修会講義【企業を同じ方向に向かせる経営システム】
- ②研修会講義【組織運営の核になる経営計画書を理解する】
- ③全体討議【我が社の経営計画書の運用方法】
- ④研修会講義【マネージメントパターンの作り方】
- ⑤全体討議【我が社のマネージメントパターンづくり】

## カテゴリーテーマ② 会社の戦略づくり・・・3回コース

### ■ポイント

現在は戦略の時代です。

中小企業は《既存商品×既存市場》をベースにするが、それだけでは足りないので自社の力にあったやり方で《攻めの経営戦略》が絶対条件となります。

中小企業は戦略構築が苦手です。専門的な部署がない為に日々の業務に追われます。戦略構築には色々な方法があります。しかし中小企業にとって、現実性があり、実現性が伴い、経済性が期待できる内容の戦略を構築しないと意味がありません。

ここでは、【実効性の高い戦略のつくる基本的なやり方】をご紹介します。

### ■会社の戦略づくり編の内容

#### カテゴリーテーマ② 会社の戦略づくり1回目・・・勝てる土俵のを見つけ方と勝てる武器の作り方

##### 【ポイント】

- ①利益を出しやすい・運営がしやすい『規模・方法』を創る事は会社の維持・継続・発展につながる条件
- ②自社にとって、真に付き合い顧客を見つけるコンセプトマーケティングがポイントになる

##### 【主なプログラム】

- ①研修会講義【5年後までの流れと戦略構築の各種分析方法】
- ②全体実習【社会の変化分析と5年後の未来予想】
- ③研修会講義【明日の飯になる自社固有技術のを見つけ方】
- ④全体実習【優位性のある我が社の固有技術の発見】
- ⑤研修会講義【中小企業が勝つ為の戦略づくりとは】

#### カテゴリーテーマ② 会社の戦略づくり2回目・・・現事業と関連性を持たせる事業展開の深堀戦略

##### 【ポイント】

- ①勝ちパターンに基づき狙えるエリア・重点顧客に展開を広げる
- ②関連新規事業部のつくり方とその成長のさせ方

##### 【主なプログラム】

- ①研修会講義【コンセプトを持った密着型マーケティング】
- ②全体実習【5年後ビジョン作成 ①全体概要】
- ③全体実習【5年後ビジョン作成 狙うべきターゲット・勝てる技術ノウハウ】
- ④全体実習【5年後ビジョン作成 人材・風土待遇】
- ⑤研修会講義【中期計画の数値の立て方】

#### カテゴリーテーマ② 会社の戦略づくり3回目・・・中小企業の人財育成戦略

##### 【ポイント】

- ①人が育っていく環境をつくる会社の仕組み・ノウハウ
- ②社内で人を育てる中小企業人財育成のシステム

##### 【主なプログラム】

- ①研修会講義【中小企業の人財育成方法】
- ②研修会講義【人財育成システム・マニュアルの作成方法】
- ③全体実習【自社の人財育成システムの作成】
- ④全体実習【自社の人財育成マニュアルの作成】
- ⑤全体実習【仕事を教える方法のOJT訓練】

## ステージアップ研修シリーズ① 概要

### 【実施方法】

- カテゴリーテーマ①会社の基盤づくりのテーマを3回に分けて社内研修スタイルにて実施
- カテゴリーテーマ②会社の戦略づくりのテーマを3回に分けて社内研修スタイルにて実施
- 月1回（8時間）×6か月間
- 企業単独で行う研修スタイル
- 日時は調整の上、その都度決定いたします

### 【受講対象者】

- 経営者、経営幹部クラス(参加人数は20名以内)

### 【研修費用】

- 1回当たり30～50万（企業規模等によって異なります）

\* 詳細はお問い合わせください