

マイスター・コンサルタンツからのご案内

経営者1人1人の状況に合わせたマンツーマン方式による
経営者へのパーソナルコンサルティング

中小企業専門経営コンサルタント 小池浩二が直接担当！

中小企業1000社と触れ合った処方箋・ノウハウを伝授

社長業の基本365

～継続して、栄える為の365日～

このプログラムは、『社長業の基本』を基調テーマに、

- ①各基本要素の知識習得
- ②中小企業での成功・失敗事例を知る
- ③自社での実践具体策作成を基本運営法として

やらざるを得ない『マンツーマン方式の家庭教師スタイル』で社長業の基本習得を
365日継続して実施致します

中小企業の継業と夢に志と価値を持って寄り添うM・A・Nグループ

企画運営；マイスター・コンサルタンツ

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

【社長業の基本365プログラム】

第1回テーマ 中小企業の特性・経営者の価値観を社員に知らせる方法

会社は人間動物園であり、バラバラです。組織運営に必要な経営基盤の内容・作り方を理解してもらい、自社に必要な機能を考え、それに対しての現状を分析していく

①ステップ	中小企業の特性を理解する（なぜ、会社が上手くいかないのか？）
②ステップ	中小企業の継業（継続して栄える）を成功に導く経営形態3原則を理解する

第2回テーマ 中小企業の特性と経営基盤の作り方を理解

会社は人間動物園であり、バラバラです。組織運営に必要な経営基盤の内容・作り方を理解してもらい、自社に必要な機能を考え、それに対しての現状を分析していく

①ステップ	中小企業の特性を理解する（なぜ、会社が上手くいかないのか？）
②ステップ	中小企業の継業（継続して栄える）を成功に導く経営形態3原則を理解する

第3回テーマ 中小企業経営者の特性を理解し、その価値観を社員に知らせる方法

中小企業の経営者は人種である。その価値観を社員に知らせる事は、自社の価値判断基準・行動判断基準を社員が考え、社内で実践する為に必要不可欠である。企業の価値判断基準・行動判断基準をある会社の事例を通して、ケーススタディを行い、自社の価値判断基準・行動判断基準を作成

①ステップ	中小企業経営者の特性を理解する（なぜ、人種なのか）
②ステップ	中小企業経営者の価値観を社員に知らせる方法

第4回テーマ 会社の成長軌道と経営規模への対応方法

中小企業の問題を発生させる要因に経営規模への対応があります。特に成長している企業はこの要因から会社に歪が発生する事が多く、対応次第では衰退していきます。自社の経営規模への対応現状と対策を考えます

①ステップ	企業規模対応方法を理解する（年商・人員規模を突破させる方法）
②ステップ	我社の経営規模対応の現状とその問題点を理解する

第5回テーマ 経営計数を理解・活用する

経営者として、日本語で一番正しく、組織を迷わさない『数字』を使い、社員が判断が出来るようになる為に損益計算書・貸借対照表・資金繰りの仕組・構造をよく理解し、その基本的見方と現場での活かし方を習得する

①ステップ	損益計算書・貸借対照表・資金繰りの仕組・構造の理解
②ステップ	経営分析の手法を理解（様々の実例企業の経営分析実施）

第6回テーマ 経営のメカニズムを知り、自社を経営診断します（会社の病気を理解する）

会社は何も手を打たなければ、潰れる。会社を蝕む病気とそれに対応する処方箋の種類、そしてその処方箋がどのように会社を改善させていくかを事例を通して習得する。そして自社をご自身で企業診断を行う

①ステップ	自社の経営診断①（内部チェック、経営規模チェック、経営計数チェック）
②ステップ	自社の経営診断②（人財チェック、商品力チェック、戦略力チェック）

第7回テーマ	会社の業績悪化パターンを理解する
中小企業の事例企業を元に財務体質改善の方策を検討。事例企業の立て直し健全化を図る為の経営改善方法プランを考えてもらいます。	
①ステップ	企業の倒産軌道を理解する
②ステップ	実例企業【業績悪化企業の改善プラン作成実習】【我社の業績悪化予兆と防御策策定】

第8回テーマ	会社の価値観の源『経営理念 - 企業使命感』を作成・運用法を考える
会社の使命や存在意義について考え方の基準となる経営理念・使命感はトップから一般社員の行動を指示する行動の価値判断基準が並べられた行動指針であり、事業展開の基礎となる。	
①ステップ	会社運営の源である経営理念を理解する
②ステップ	社員に理解させる経営理念の伝え方、浸透のさせ方を考える

第9回テーマ	先見対応力 ～会社、そして経営者人生の未来を創り出す～
5年後のビジョンを中期的な戦略をベースに検討・作成していく。社会の変化予測・自社業界・主要顧客業界の変化を調べる。又、自社の優位性のある固有技術のたな卸しを図り、飯の種をみつけたす	
①ステップ	今後のの流れと戦略構築の視点を調査（社会・業界・顧客の変化を分析）
②ステップ	優位性のある我が社の固有技術の発見とその活かし方を検討

第10回テーマ	5年後のビジョンの策定
自社が勝てる場所・方法を見つけ出す。それを5年後までのビジョンとしてカテゴリー別に基本コンセプトをまとめていく。	
①ステップ	勝てる土俵を見つけ出す（コンセプトマーケティングの検討）
②ステップ	5年後のビジョン作成（①全体概要②狙うべきターゲット③勝てる技術ノウハウ④人財⑤待遇）

第11回テーマ	中期計画の条件整備
将来の戦略を検討・構築し、実践に移す為の経営のバランス・タイミング・突破口具体策を立案する。特に、中期計画と単年度計画の整合性を図り、条件整備を行っていく	
①ステップ	中期計画の実行を阻害する業績多層作り対策
②ステップ	本年度に取り組む5年後ビジョン対策と単年度業績作りの年間プラン整合

第12回テーマ	新たな経営者人生のスタート
会社の将来ビジョンを考えると同時に自分自身のビジョンを考える。その内容を社員に発表し、新たな自分の経営者人生をスタートさせる	
①ステップ	5年後のビジョンのまとめ
②ステップ	会社・社員への発表

■社長業の基本365 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

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）。

■受講対象者

- ・社長業で悩む経営者
- ・バトンを渡したい後継者
- ・能力の活性化を期待する幹部役員

■実施方法

- ・月2回（合計4時間）×12か月間
- ・実施方法は(原則月1回のリアル面談、月1回のオンライン面談の組み合わせになります)
- ・リアル面談の場所は相談の上、決定いたします
- ・日時は調整の上、その都度決定いたします
- ・社長業の基本365専用e-ラーニングを使用しますので、事前予習・復習を可能とします

■受講料金

- ・企業1名・毎月110,000円

■お支払方法

- ・申込時に6ヶ月分をお支払願います
- ・7ヶ月目以降は毎月のお支払いとなります。

■セミナー申込方法

- ・お申込をご希望の方はお問い合わせバナーからお申込みください