

経営実務研修講座 企画書

講 座 名	対談ケーススタディ「心 de 経営」実践講座 ～ 社員を大切に育てる事例企業に学ぶ ～
対 象 者	経営者・管理職
時間数(日数)	3時間 (ご要望に応じて長短が可能です)
講 座 内 容 (プログラム)	<p>中小企業には、まだアベノミクス効果が十分に波及していませんが、そのような中でも成功している企業、元気な会社があります。成功している企業とそうでない会社ではどこが違うのか、元気な会社になるためにはどうしたらよいのでしょうか、事例を紹介しながらケーススタディで成功する経営のポイントを紐解いていきます。また、会社を元気にするには、何を、どのようにしたら良いのか、経営コンサルタント歴 40 年近いプロの経営コンサルタントが、実際に使っている方法をご紹介します。</p> <p>ケース紹介では、実際に経営している社長さんにご登場願ひ、生の声で紹介します。企業の経営者・管理職は基より経営コンサルタントや税理士をはじめとする士業の先生がたにも、単なる理論的なお話だけでなく、クライアントを元気にする具体的なノウハウ的手法を学びとって頂きます。</p> <p>【ケース企業】 株式会社エンタープライズサービス社長 藤原 久子 氏 札幌市出身。専業主婦、会計事務所勤務を経て、平成元年に財務の記帳代行業務並びに経理事務員の人材派遣業を行う会社を設立し、代表取締役として現在に至る。従業員満足・顧客満足・地域貢献企業を目指し、企業の永続的發展を願う。平成 22 年には横浜型地域貢献企業の最上位を受賞、続いてグッドバランスの受賞、CSR 認定企業登録等々により、新聞、雑誌の掲載をはじめ、ラジオや WebTV に出演するなど、各種メディアで紹介されています。</p>
提 案 理 由	社員の人格を重視すると、社員のモラルが上がります。それを実践し、お客様からの信頼も益々高まり、お客様がお客様を紹介してくれ、特段の営業活動無しでも成長している企業から学ぶことは多く、その経営者の生の声をお届けします。明治大学リバティアカデミー様社会人講座他で大好評。対談により生の声をお贈りする
氏 名	今井 信行 (いまいのぶゆき)
略 歴	<p>特定非営利活動法人 日本経営士協会 会長 今井 信行 アメリカで経営学、マーケティングを学び、日本の商社で輸出入業務や新製品開発と市場導入などを担当。ニューヨーク駐在所長、アメリカ法人役員などを歴任後、経営コンサルタントとして独立。パソコン揺籃期から中堅・中小企業のパソコン活用の啓蒙をし、今日の IT 経営の先見性を持った経営戦略指導をし、国内だけではなく海外出張も多く、グローバルな活動をしている。</p> <p>現場重視で、顧問先は大企業から中小企業まで、マーケティング思考による経営戦略支援、営業部門強化、経営視点の IT 活用支援等々、実績多数。</p> <p>ソフトバンク「営業管理職のためのパソコンノウハウ」、アメリカ・マグローヒル社「アメリカにとって今が対日進出のチャンス」をはじめ、著書や論文・寄稿・講演など多数。文科省関連・科学技術振興機構様 e-Learning 監修</p> <p>今日では、日本のコンサルタントの地位向上・若手育成に力を注いでいて、「コンサルタントのコンサルタント」と呼ばれる。日本経営士協会理事長他各種の要職についている。</p>

<p>講師実績</p>	<p>「プロ経営コンサルタントへの近道」 「経営コンサルタントへの近道とその基本」 「経営者受難の時代にどう”生きて”ゆくか」 「ロジカル経営戦略の実際」 「21世紀に勝ち残れる経営者の戦略経営」 「経営環境に対応した経営計画の立て方」 「業績向上を図れる営業部門強化の実践的管理」 「営業管理職の実力が実務を通じて高まる仕組み」 「経営戦略意志決定に活かせる経営者・管理職のIT活用法」 「企業トップ・営業幹部のマーケティング実践活用ノウハウ」 「ロジカル・プレゼンテーションで売上倍増」 他多数</p>
<p>書籍執筆</p>	<p>「パソコンが怖くて管理職といえるか」、「パソコン業務をこう管理せよ」（以上中経出版）、「なるほどロータス123<営業幹部編>」、「Windows表計算ソフトを使いこなす」（以上日経BP）、「ダイナブック活用ブック」「実践・営業管理者のためのパソコンノウハウ」、「見てわかるデータベース桐」、「Let'sアイリス・プログラミング入門」（以上ソフトバンク）、「これで初めてパソコンが使える」（経林書房）、「営業に成功する本」、「印刷営業マンハンドブック」（以上印刷学会）、「ゼロから始めるパソコン<正調派入門法>」「Windowsから始めるパソコン」「Excelから始めるパソコン」（以上エーアイ出版）、「製品ライフサイクルと各ステージの経営戦略」、「英文手紙の効果的な書き方」、「パソコンの管理・活用マニュアル」著書・論文等多くあるなかでも、米ビジネス・ウィーク誌の「アメリカにとって今が対日対策のチャンス」は全米に大きなインパクトを与えた。</p>
<p>特筆事項</p>	<p>1970年代より経営コンサルタントとしての実績から、Googleで「経営コンサルタント」をキーワードで検索すると、「経営コンサルタントへの道」がトップ表示（Wikipediaと順位が前後することがある）される。</p>
<p>理念</p>	<p>「経営コンサルタントは、先見性を持ち、現場を重視し、自主的行動のできる経営コンサルタント不要の社員づくり・システム作りを、実務指導を通じて実施し、自らの成長をはかる」「管理とは仕事をしやすい環境・条件づくり」「あたりまえのことがあたり前にできる企業づくり」</p>
<p>連絡先</p>	<p>〒112-0004 東京都文京区後楽2-3-10 白王ビル4F 電話： 050-3598-8665 FAX： 03-6801-6630 メール： imai@jmca.or.jp</p>
<p>備考</p>	<p>講師料： 応談 交通・宿泊費： 2名分</p>