

貴社社内において経営戦略室を運営しながら

学ぶ新しい研修方法です！

「企業内経営塾」入塾のご案内

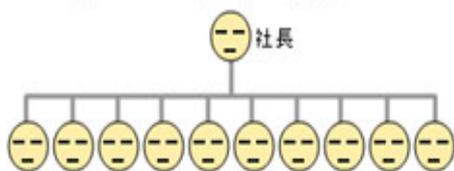
中小企業の組織の活性化と経営戦略室の設置で経営知識をすぐ実践します

1. 経営の組織化と経営者候補の育成と指導

組織の全体最適化

企業組織は一般的にオーケストラスタイルかピラミッドスタイルになる。社員の少ない企業は必然的にオーケストラになる。少人数で創業し、成長と共に社員が増え、社長を支える管理者が育ってピラミッドが形成されていく。大きな企業ほどピラミッドが高くなるが、経営効率と経営スピードを考慮するフラット化の動きもあり、組織の全体最適が求められている。

フラットなオーケストラ組織



ピラミッド組織



ピラミッド組織の特徴

階層が増えれば常識的に経営効率は低下する。ピラミッドが複雑になると意思決定が遅れる。管理者への責任分担で社長業務は軽減される。管理者が育つ（育成する）

フラットなオーケストラ組織

指揮命令が直接伝わる最も効率的な組織。
指揮命令が直接伝わる最も効率的な組織。
中小企業によくあるワンマン経営が成立。
社員は言われたことだけやる指示待ち化。

組織環境である。リーダーシップ能力で経営力に差が出る組織である。

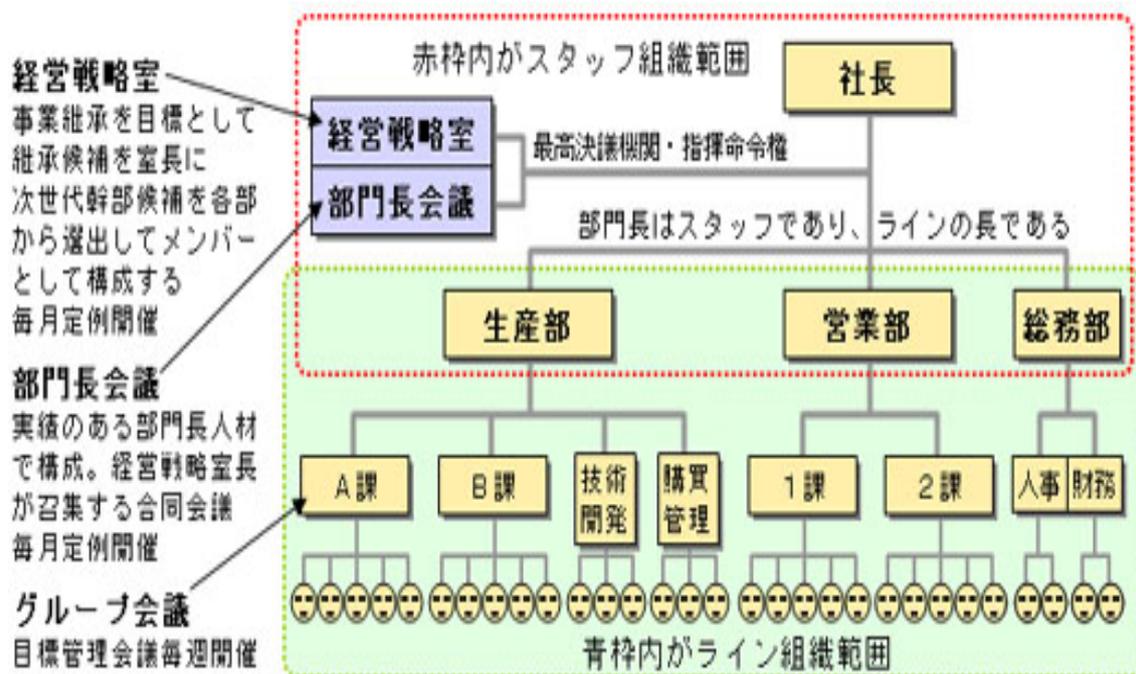
企業があるレベルで頭打ちになる例は多い。平均的には10人規模の組織は付加価値額1億円位で成長が限界となる。

オーケストラ組織の限界であり小企業から中企業への登竜門は、管理者育成への先行投資以外にない。

社員5～10人に一人の割合で管理者を育てたい。経営効率上、実務と管理を兼任するプレーイングマネジャーの業務は重要である。実務を優先するために管理が疎かになると本末転倒になるので、管理者育成制度を設けて徹底的に育てないと、逆に経営効率が悪化する。

2. 経営戦略室の設置

20人以上の企業規模になると、将来的な事業継承組織を構築する必要がある。上の組織図で説明する。この例は40人規模である。社長を含む全ての管理者はプレーイングマネジャーで業務を兼任させる。アジアに負けない経営コストを確立するためには、人材のダブルジョブ、トリプルジョブと管理コストの低減を図る。間接部門は全体の10%以内人材に抑えたい。



経営戦略室は会社の最高決議機関であり指揮命令権を持つ

経営戦略の立案、中期経営計画の策定、戦略計画の周知徹底、作戦行動の目標管理などを行い掲げた企業目標を達成させる司令塔である。定例会議は月2回。その内の一回は部門長を交えた合同会議とする。縦割り組織の欠点を補い、命令の統一性、一元性を図る。

変わらない、変えられない会社の根本的原因は組織の老化にある。事業継承を前提に若返りを図り、後継候補、次世代幹部候補で構成する幹部人材育成機関でもある。彼らの未熟な経験を補うために、部門長との合同会議も開催する。メンバーは以下の通りとする。

室長、メンバーは30才以上50才以下のポジティブ人材を選考する。

室長	CSO	最高戦略責任者。事業継承候補。リーダーシップ能力養成
メンバー	財務担当	総務人材より選出。財務スキルあり。収益改善戦略担当

顧問	顧客担当	営業人材より選出。外交資質優先。新規開拓営業戦略担当
	業務担当	生産部人材選出。客観性優先。品質向上差別化戦略担当
	開発担当	技術開発人材選出。新事業・新製品開発戦略担当
	書記広報	ファシリテーター。文書化資質。組織戦略担当
	CEO	社長。顧問格で最終意志決定者
	専門家	戦略スキル指導人材。不在の場合は社外顧問として委託

3. 経営戦略室の構築運営、

幹部社員育成とコンサルティング

会社が変わらない、変革できない。

永年経営を続けていると、社内の人間関係は親子関係に似て、親の思う通りに子供は行動しなくなる。古参社員が多いほど危険な状態にある。素直に変革に前向きな人材育成が急務である。僕は経営戦略室を設置して変革の手段にしている。

経営塾が、社長に代わって、

貴社顧問として経営塾で貴社幹部候補を責任指導いたします。

社内研修内容

(体験受講無料)



経営幹部養成講座

対象

経営後継者

次世代経営者

「企業内経営塾」

経営幹部や経営幹部候補になり、これまでのように自分の成果だけを追求すればよいわけではなくなりました。だからといって、マネジャーがなにを意識し、どう行動すればよいのか。会社は手取り足取り教えてくれるわけではないし、誰かが教えてくれる訳でもない。とはいえ見よう見まねで出来るものでもない。

ではこれからいったいどうすればよいのか？

いわゆるビジネススクール、個別の能力・スキルを鍛錬する講座、リーダーの意識や姿勢を学ぶ講座など、マネジャーに必要な知識や能力を高める機会は、世にたくさんあります。しかしこの流れの速い時代にそれぞれにゆっくり時間をかけている暇はありませんが、そのエッセンスを本格的に学べる機会が求められていました。「経営塾」は、経営戦略やマーケティングの押さえどころを始め、ロジカルシンキング、交渉力、チームビルディングから部下の性格判別まで、単なるマネジャーから一歩踏み込んで、“リーダー”となるための必須ポイントを1年間でバランスよく体系的に学べる、他に類を見ない集中実践講座です。

現場ですぐに使える知識・ノウハウを効率よく体得出来る講座です。

経営塾授業内容

戦略立案講座 経営戦略/マーケティング

～マネジメントする立場として必須の経営の基本知識を学ぶ～

現代の事業環境は複雑化、高度化しています。企業は将来の目指すべき姿をビジョンとして掲げ、それを実現するための道筋（戦略）を明確化しなければなりません。

同時に顧客の支持を取り付け、競争に勝ち抜くための具体的施策を着実に実行することが求められています。

本講座では、経営戦略およびマーケティング戦略の基本的なセオリーやフレームワークを学び、実際に様々な演習を通じて現場で活用できるスキルとしてマスターしていただくことを目指します。

講座概要

1. 勝ち残る組織を創るリーダーの条件

～経営の原理原則とリーダーシップを理解する～

2. 戦略立案講座（経営戦略/マーケティング）

～マネジメントする立場として必須の経営の基本知識を学ぶ～

3. ロジカルシンキングと発想力

～リーダーに必要な思考力を鍛える～

4. マネジャーのための交渉力

～交渉学研究に基づく、成功確率を上げるための方法論を学ぶ～

5. 行動科学による部下指導法

～“行動”に焦点を絞った新しい部下マネジメントを学ぶ

6. チームビルディング

～互いに信頼できるチームの創り方を学ぶ～

使用テキスト

文部科学省後援 ビジネス能力検定 1 級

慶應義塾大学ビジネススクール (MBA) のケーススタディー