社長になる前・なった後読む本 「できる社長になる新経営指南書」

社長になれば誰でも「できる社長になりたい」と思います。しかし、最初は上手くいっても継続するとなると多くの困難にぶつかり悩む日々が続きます。

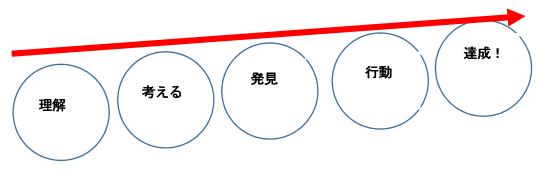
後継者になって「後は自由にやってくれ」と言われても一体どんなスキルが必要か、 はたと困ります。後継者になるには前任の社長よりも事業を拡大しなければなりません。 どんな視点で経営を勉強すればよいかも悩みます。

2 世、3 世は親の背中を見て来たと言ってもそれは親の時代のやりかたであって、これからの新しいやり方を模索しなければなりません。このように社長になる前や社長になった後でも「どんな経営をすればよいか」はたと迷います。

そこでどうするかです。自分にあった「経営指南書」があれば解決できます。自分の 弱い部分をさっと見つけてそこを集中的に学ぶことができるのが「できる社長になる新 経営指南書」です。それは「発見と行動につながる経営書」です。

「できる社長になる新経営指南書」の内容構成のポイントは以下の通りです。

- 1. 経営に係る全体系を網羅しています
- 2. 物事のとらえ方、考え方、行動の仕方をつかみ、これからどうするという行動に つながるような流れで構成しています。現在の自分の状況を確認でき、何をしなけ ればならないかを記載する方式です
- 3. 「こんなやり方も有ったのか」と発見できます
- 4. 自分の弱点を知り(診断テスト)、強化方針や内容が明確になります
- 5. まずは理解・次に考え・どうすべきかを見つけて、最後は行動につなげます
- 6. 現在から未来につながる未来経営のポイントを入れています



「できる社長になる新経営指南書」概要(6冊)

No₁

経営マインド

- 1. 理想の経営者
- 2. 経営戦略思考
- 3.4つの利益
- 4. お金の管理

経営の基本となる経営者 の心得や経営思考をしっ かり理解します。特に戦略 と利益と資金は重要です。

No2

会社の発展

- 1. 企業のフレームワーク
- 2. 企業発展の原理・原則
- 3. 理念とビジョンの設定
- 4. 強み・差別化・競争力

企業全体のスキームをとらえ、それを最大限に活用して価値創造するしくみを理解します。

No3

人の活用

- 1. 事業発展の組織つくり
- 2. 問題・課題解決の方法
- 3. コミュニケーションを高める法
- 4. 社員のモチベーションの向上

企業は人が財産です。社 員がやる気で挑戦的に考 動する組織や指導方法を 理解します。

No4

既存事業の発展

- 1. 既存事業の成長余力
- 2. 発想転換による新商品
- 3. 思考の輪
- 4. 資金投入と回収

既存事業の伸び代を考えます。新商品による新たな市場の拡大をする発想、実施方法を思考します。

No₅

新規事業の創造

- 1. イノベーションの仕掛
- 2. A I をどう活かす
- 3. M&Aの仕掛け
- 4. 新規事業計画

新規事業展開にイノベー ションを起こす、AI(人 工知能)を活用する、M& Aや提携を模索します。

No6

経営力の高め方

- 1. 経営者の能力体系
- 2. 経営に必要な業務力
- 3. 経営者の基盤力
- 4. 経営力診断テスト

経営者自身の能力を高めるための能力のとらえ方や増進方法を理解し、成長状況を把握します。

提供方法

- ·各冊 A 4 で約20~35ページ
- PDFでお送りします(データでご利用可能です)
- ・6冊 一式 10万円+消費税

ご注文・問合せは

電話 03-5651-0702

アップ経営コンサルタント株式会社 http://upkei.jp/ 東京都中央区日本橋浜町 2-61-6 11 階

経営マインド

(経営マインドを高める)

大項目	小項目	概要
1. 理想の経営者	①経営者としての存在感	・どんな経営者でありたいかを理想の経営
	②人生目標・経営目標	者をイメージして描きます。
	③社長としての心得	社長としての責任はステークホルダーへ
		の貢献でもあり、社長としてあるべき姿
		を検証します。
2. 経営戦略思考力	①経営戦略の重要性	・市場がグローバル化、事業もグローバル
をつける	②自社の戦略体系つくり	化の中、複雑な競争も激化しています。
		・このような中で自社の戦略をどう作り上
		げるかを思考し、作り上げます。
3. 4つの利益を作	①さまざまな利益を出すポイント	・利益ごとにどうすればもっと利益が高ま
శ	②高付加価値つくりに挑戦	るかを確認します。
		・さらに高付加価値を狙うポイントを探し
		ます。
4. お金の管理をす	①資金計画と資金繰り	・まずは自社の決算書の重要ポイントを見
る(重要)	②キャッシュフロー経営	る事が重要です。どこが問題かです。
	③無借金経営の勧め	・また、資金繰りをしっかり把握し、経営
		の仕方をキャッシュフローで管理する
		ことが重要です。いつの間か膨らむ借金
		では返済に苦戦することになります。無
		借金経営を思考します。

会社の発展

(会社を発展させる)

大項目	小項目	概要
1. 企業発展の原	①会社のとらえ方	・会社の全体像をとらえ、社員と共通用語
理・原則	②企業発展の法則	でコミュニケーションできるようにします。
		・企業が発展する本質を追及します。
2. 経営品質を高め	①経営の8つの重点項目	・経営品質協会の基準を紹介します。これ
る8つの基準	②重点項目別対応方法	を理解することで自社の経営の重点ポイ
		ントが分かります。
		・これを踏まえて経営することにより、他
		社との比較や連携ができます。
3. 理念とビジョン	①価値前提と価値創造	・社員の「価値創造」の前提条件である「価
の設定	②自分の経営理念を描く	値前提」の設定の方法を理解し、自社の
	③ビジョンの立案と社員への徹底	価値前提を作成します。
	④事業計画への展開と行動	・それを社員に「徹底」し「発揮」させて
		社員のベクトルを合わせます。
4. 市場・強み・差別	①市場の理解と変化の先取り	・事業領域内での市場関係のとらえ方を理
化・競争	②自社の 20 の強み探し	解します。
	③差別化ポイントの設定	・特に競合対応の戦略・戦術を具体的に策
	④競争相手の理解と対応	定します。

人の活用

(人を積極的に活用する)

大項目	小項目	概要
1. 組織作り	①事業を成長させる組織	・組織構築の方法やポイントを理解します。
	②組織間競争と連携	特にリーダーの配置や育成が重要です。
	③リーダーの育成	
2. 問題・課題解	①問題の発見方法	・問題と課題の定義をします。
決の方法	②課題の発見方法	・問題や課題を発見し解決する手法を説明
	③解決方法と解決スキル	します。
	シートの作り方	・自社の問題・課題と対応策を作成し会社
		で実践できるようにします。
3. コミュニケーションを	①コミュニケーションの法則	・コミュニケーションの持つ本質的な効果を学びま
高める方法	②顧客とのコミュニケーション	す。
	③社内でのコミュニケーション	・お客様や社内でのコミュニケーションの方法を学
		び、ロールプレイイングします。
4. モチベーションの向	①人がやる気になるポイント	・モチペーションの本質を理解します。
上	②若手のモチベーション向上策	・社員のモチペーションの高め方を皆でファシリ
	③ベテランのモチペーション向上策	テーションします。

既存事業の発展

(既存事業を発展させる)

大項目	小項目	概要
1. 現事業の成長余	①現事業の強み・問題	・現事業の強みを徹底的に引き出し、その
カ	②強みを生かす場所探し	強みを生かす経営スタイルにすること
	③思い切った計画発表	です。
		それには思い切った大ナタを振った計画
		を発表します。
		例) 売上は5倍
2. 発想転換による	①未知への挑戦	・社員の力を総動員します。全社員を挑戦
新商品・新市場	②市場は一杯ある発想	者に仕立て上げます。
	③誰でも発見者	・多様な思考から新しい商品や市場につな
		げます。その手法を確認します。
3. 思考の輪	①3 つの拡大の輪	現事業をどのように幅広く展開できるか
	②伸びる矢印、伸ばす矢印	を検証します。
		・講師独自の3つの輪でやれる伸びる仕掛
		けを身につけます。
4. 資金投入と回	①増資や社債による資金調達	・事業を拡大するには相当の資金が必要と
収	②資金回収計画	なります。資金確保の仕組みを思考しま
		す 。
		投入資金は回収しなければなりません。
		回収に関する知恵を身に付けます。

新規事業の創造

(新規事業の創造する)

大項目	小項目	概要
1. イノベーション	①改善ではなく革新を起こす	・新規に事業を起こすには従来の発想を変
の仕掛	②どんなイノベーションを起こせ	えて革新を起こす必要があります。
	ばよいか	・どんなイノベーションをどのように実施
	③どのように実施すべきか	すべきかを検証します。
2. AIの活かし方	①AIはどの場面で利用可能か	・現在AIブームが起きているが、どのよ
	②A I 導入計画	うにAIを活用すればよいかを検証し、
	③AIで仕事を変える	それを商品に生かしたり、仕事改革に生
		かしたりする視点を考えます。
3. M&Aの仕掛け	①M&Aの現状を理解する	・M&Aは上手くゆく場合と失敗する場合
	②買収する前、した後	があります。
	③買収した人材の活用	・どんなやりかたでやればよいか、買収後
	④売却もあり	はどのように事業をすればよいか確認
		できるようにします
4. 新規事業計画	①新規事業計画の立案	・新規事業は計画を立案し、社員に十分浸
	②計画の管理	透させることが重要です。
	③課題と解決	・特に大きな投資を伴う場合は計画どおり
		に進めることが大目標となります。
		・発生する課題に対して解決する方法を身
		に付けます。

経営能力の高め方

(経営能力を高める)

大項目	小項目	概要
1. 経営能力の体	①能力要素のとらえ方	・経営者として持つべき能力の体系と個別
系	②強み・弱みの発見	の能力を理解します。
	③能育のステップ(自分強化)	・自分の能力の棚卸をします。
		・能力を高める方法を計画します。
2. 業務力	①業務遂行力(経営推進力)	・経営者の持つべき2つの能力を具体的に
	②業務改革力(経営改革力)	深堀りします。
		・業務遂行力は現在の経営を上手に行う能
		カです。
		・業務改革力は、明日の経営の在り方を企
		画・実行する能力です。
3. 基盤力	①戦略的マネジメントカ	・基盤力は業務力を支える根柢の能力で
	②できるコンピテンシーカ	す。
	③ビジネス常識の本質考動力	・各種の基盤力を高めることにより、業務
	④皆から信頼される人間力	力がそのまま高まります。
4. 経営能力診断	①あなたの経営能力診断	・経営力診断テストはあなたの経営能力を
テスト	• 本質考動力診断	数値化しグラフ化して「見える化」しま
	・コンピテンシー力診断	す。
	・マネジメント力診断	・これを基に成長計画を立案し、実践し成
	• 会社統治力診断	長することができます。
		・定期的に診断することにより、成長度合
		いを楽しく「見える化」できます。

問合せ・申込み・デモ版希望は アップ経営コンサルタント株式会社 http://upkei.jp/ 電話 03-5651-0702 東京都中央区日本橋浜町 2-61-6

書籍の一部をご紹介できます。