

# 企業内研修 「未来を担う取締役育成コース」のご提案

アップ経営コンサルタント株式会社

## 役員育成の必要性

経営を取り巻く環境は複雑で、変化も激変。取締役は「多角的能力」がある実行力のある人が求められます。それには育成が必要です。

## 役員に必要な能力

役員に必要な能力は 1.経営力 2.財務力 3.法律 です。

## 充実したカリキュラム

当社は、他社がまねできない充実したカリキュラムをご提供し、貴社の将来の取締役に必要な力をつけます。

### ■第1部「経営力をつける」 6回

- |                     |                    |
|---------------------|--------------------|
| 第1回「環境変化をどうとらえるべきか」 | 自社の市場環境の捉え方        |
| 第2回「経営戦略の立案」        | 自社の3年経営戦略を作る       |
| 第3回「イノベーション発揮」      | 自社の何をイノベーションすべきか   |
| 第4回「活動的なしくみづくり」     | 活動組織、権限責任、評価を思考    |
| 第5回「社長の想い」          | 自社の社長の方針、想いを経営に生かす |
| 第6回「新しい会社づくり」       | 自分が考える新しい会社像を作る    |

### ■第2部「専門力をつける」 3回

- |                       |             |
|-----------------------|-------------|
| 第1回「財務力をつける」          | 財務分析・投資・M&A |
| 第2回「会社法・債権法・コンプライアンス」 |             |
| 第3回「労働に関する法律・ハラスメント等」 |             |

## ご提供する取締役育成の特徴

- ★貴社の将来取締役候補を育成します
- ★取締役として総合的な力をつけます
- ★実行力をつけ、新しい会社像を作り上げます

## 対象者

将来役員候補となる人を対象  
執行役員、管理職（部長、課長）、社員（中堅社員） 10名以内

## 実施方法

研修前 : ①経営力診断テストを実施していただきます。(事前の能力が分かります)  
②指定されたテキストを読んでください。

研修時 : 「自社の将来を上げる」ことを基本に実施します。その中で強化すべき事項を学んで、具体化していただきます。

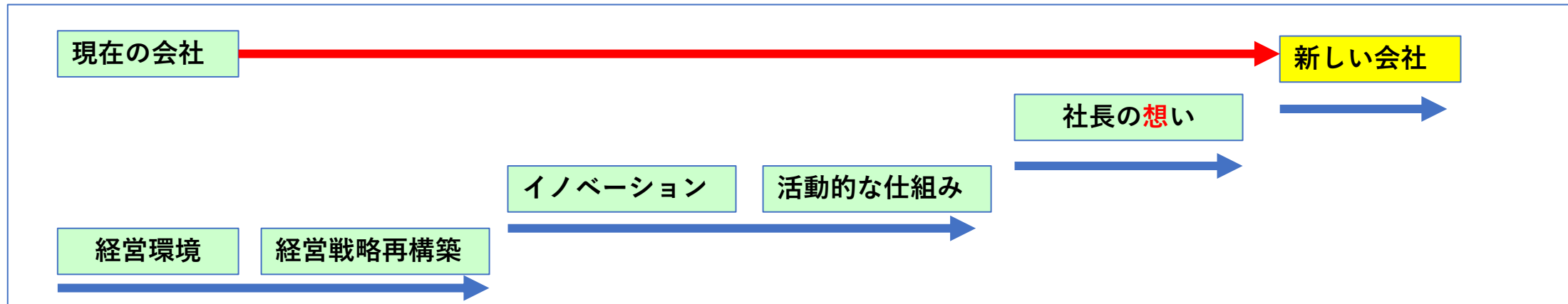
研修後 : 各回研修後、宿題としてテーマを投げかけます。それを企画作成して、会社に提出していただきます。

特別講師 : 御社の社長か役員に登壇していただき、「社長の想い」を中心にディスカッションします。

研修最終日 : 自分が考える「新しい会社」を発表し、社長に提出していただきます。

研修後 : 経営力診断テストを実施していただき、成長結果をグラフ&コメント付きで提出していただきます。(研修後の能力向上が把握できます)

## 実施フロー



## ゴール

新しい会社作り

## 具合的实施内容

集合研修 5 時間 + ZOOM 1 時間

### 第 1 回 「環境変化の捉え方と自社の市場対応」 自社の市場戦略を考える

#### 【成果】

- 1.発想を変えた市場戦略を作り上げる
- 2.新市場を見つける手法を身に付ける

#### 【利用するもの】

- 「市場戦略事前テキスト」 (講師)  
「自社の中期経営計画もしくは事業計画」 (御社)

時間	実施テーマ	実施内容	実施方法
1 時間	1.自社を取り巻く経営環境の変化	1.対象市場の捉え方 2.環境変化の捉え方	講義 ディスカッション・ファシリテーション
2 時間	2.環境変化への対応 先取りとは	1.環境変化への対応方法 2.変化先取りの方法 2.成功事例 (自社、他社)	講義 シンキング・ディスカッション・ファシリテーション
2時間	3.自社のこれからの市場戦略は	1.自社の強み 2.自社のこれからの市場づくり	講義 シンキング・作成
宿題	自分が考える新市場づくり		

#### 【対面実施】

- 1.自社の現状が分かる資料 (中期経営計画等) をもとに、自社の経営環境を会社全体の視点でしっかり認識する。
- 2.今後変化するであろう環境変化を多様な視点から捉えて対応策を検討する。
- 3.環境変化に流されるのではなく、変化を先取りする考えを取り入れる。
- 4.自社の強みを検証し、その強みを利用できる市場を探す。
- 5.成功事例をもとに自分の考えをまとめる。

#### 【研修後 ZOOM会議】

「自分が考える新市場対応策」の発表とディスカッション

## 第2回「経営戦略再構築」 自社の経営戦略を策定する

### 【成果】

自社の経営戦略の体系化  
経営戦略を実現する方法

### 【利用するもの】

「経営戦略の作成方法」 「ビジョン創造方法」 （講師）  
「経営戦略」 （御社）

時間	実施内容	具体的	実施方法
1時間	1.経営戦略の理解	1.経営戦略のとらえ方 2.経営戦略の策定方法	講義
2時間	2.自社の中期ビジョン	1.市場環境から中期ビジョンを描く 2.年度ごとの経営テーマを策定する	シンキング・ディスカッション・ファシリテーション
2時間	3.自社の中期経営戦略	1.自社の中期経営戦略を体系化する 2.年度ごとの具体的な実行計画にする	シンキング・作成・発表
宿題	自分が描く中期経営戦略		

### 【対面実施】

- 1.経営戦略の全体を理解する。
- 2.経営戦略をどのように作ればよいか体系図を理解する。
- 3.前回行った市場環境対応策をもとに、自分なりの中期ビジョンを思考する。年度単位で捉える。
- 4.具体的に実行する内容を考えて、経営戦略を体系化していく。
- 5.ある程度後まとまったところで個人発表を行う。

### 【研修後 ZOOM会議】

「自分が描く中期経営戦略」をしっかりとめ、発表とディスカッション。その後社長に提出。

## 第3回「イノベーション創造」 自社の何をイノベーションすべきか

### 【成果】

イノベーションの理解  
イノベーションテーマの「見える化」  
イノベーションの実現方法

### 【利用するもの】

「イノベーション知書」 (講師)  
「事業計画書」 (御社)

時間	実施内容	具体的	実施方法
1時間	1.イノベーションの理解	1.イノベーションの目的と種類 2.イノベーションの実現方法	講義
2時間	2.会社全体の視点からイノベーションテーマの立案	1.イノベーションテーマの洗い出し ・会社レベル ・事業レベル	シンキング・ディスカッション・ファシリテーション
2時間	3.イノベーションの実現	1.イノベーションの実現方法 (テーマ別)	シンキング・ディスカッション
宿題	自分が行う会社全体のイノベーションの構想と具体的な実行方法		

### 【対面実施】

- 1.イノベーションの内容や実現方法を理解する。
- 2.イノベーションテーマを洗い出す。(市場環境対応や経営戦略を踏まえて)
- 3.自分なりのイノベーションテーマの内容を検討する。
- 4.具体的に実行する内容を考えて、イノベーションの実現方法を作成する。
- 5.ある程度後まとまったところで個人発表を行う。

### 研修後 ZOOM会議】

「自分が行うイノベーション構想と具体的な実行方法」まとめ、発表とディスカッション。その後社長に提出。

## 第4回「活動的な組織づくり」 組織活性化・目標達成・評価を思考する

### 【成果】

1. 活性化組織の作りかた（連結組織含む）
2. リーダーの役割

### 【利用するもの】

- 「組織・評価事前テキスト」（講師）  
 「組織・体制図・評価制度」（御社）

時間	実施内容	具体的	実施方法
1時間	1. 組織活性化の理解	1. 組織活性化の内容と方法 2. リーダーの役割	講義
2時間	2. 目標達成	1. 経営計画を踏まえた目標達成 2. 目標達成への評価制度 3. 個人の能力発揮	シンキング・ディスカッション・ファシリテーション
2時間	3. リーダーシップの取り方	1. リーダとしての心構え 2. リーダーシップ発揮手法 3. 人材の活かし方、右腕の作り方 4. 部下指導・育成	テスト・体験・ディスカッション・ファシリテーション
宿題	自分のリーダーシップの課題と対応策		

### 【対面実施】

1. 組織活性化の方法やリーダーの役割を理解する。
2. 目標達成のために組織レベルでの対応方法を検討する。（市場環境対応や経営戦略を踏まえて）
3. リーダーシップの心構えや方法を検討する。
4. 部下の活用方法や育成方法を考える。
5. ある程度後まとまったところで個人発表を行う。

### 【研修後 ZOOM会議】

「自分のリーダーシップの課題と対応策」まとめ、発表とディスカッション。その後社長に提出。

## 第5回「社長の想い」 社長の想いの理解と実現方法を検討する

### 【成果】

社長の想いの理解  
社長の想いの実現方法

### 【利用するもの】

社長（役員）の講演（御社）

時間	実施内容	具体的	実施方法
1 時間	1.社長の想いの講演	1.私の経営スタイル 2.私が実現したいこと・ビジョン 3.社員への期待	講演 ナレッジファシリテーションによる整理
1 時間	2.社長への質問	1.社長の責任と心得 2.社長のビジョンの具体化	質問・答え テーマの洗い出し
2 時間	3.社長の想いの実現内容	1.テーマの選定 2.テーマ別の実現方法の検討	ディスカッション・ファシリテーション
宿題	社長として重要なことは何か。補佐すべき事項は何か		

### 【対面実施】

- 1.社長に自分の想いと社員への期待を講演していただく。
- 2.講演内容を理解し、深掘り質問をする。
- 3.社長の期待に応えるためのテーマを洗い出す。
- 4.テーマ別の実現方法を検討する。
- 5.ある程度後まとまったところで個人発表を行う。

### 【研修後 ZOOM会議】

「自分でやりたい社長への期待」まとめ。発表とディスカッション。その後社長に提出。

## 第6回「新しい会社づくり」 私が考える新しい会社を構想する

### 【成果】

新しい会社の方向性と姿  
新しい会社の実現方法

### 【利用するもの】

今間実施してきた資料一式（ナレッジファシリテーションの成果）  
P C パワーポイント

時間	実施内容	具体的	実施方法
2時間	1.自分が考える会社構想	1.会社構想のフレームワーク 2.自分の思い	講義 作成
2.5時間	2.新しい会社の作成	1.新しい会社の企画作成 2.受講者同士の情報交換 （組み合わせ、協業・合併など） 3.自分の構想の決定	P Cで原案作成 お互いの情報交換（ディスカッション） 構想の仕上げ
0.5時間	3.発表	1.概要発表	発表
宿題	「私が考える新しい会社」最終版作成、社長に提出		

### 【対面実施】

- 1.新しい会社の要件とビジョンを作成する。
- 2.その実現方法を検討する。
- 3.受講者同士で議論し多面的な知恵を結集する。
- 4.新しい会社でのメリットを検討する。
- 5.ある程度後まとまったところで個人発表を行う。

### 【後日】

経営力診断テスト実施。結果を社長に提出。



## 第7回 財務力をつける 集合研修5時間

### 【成果】

財務からみた問題点把握、投資に対する回収、M & A 実行決断力

### 【利用するもの】

自社の財務諸表、有価証券報告書、オリジナルテキスト

時間	実施内容	具体的	実施方法
2時間	1.財務諸表の見方と分析 2.自社の問題点と対策	1.財務諸表と分析 2.自社の直近2期分の決算書の分析 3.問題点のを見つけ方と対策	講義 ディスカッション
1.5時間	3.投資と回収	1.投資するものとタイミング 2.投資回収の考え方とキャッシュフロー	講義 シンキング・ディスカッション
1.5時間	4.M&Aの決断	1.M&A思考と必要性 2.賢いM&Aのしかた	講義 ディスカッション
宿題	財務力で身に付けたものをまとめて上司に報告		

### 【対面実施】

- 1.自社の2期分の決算書を利用する
- 2.分析手法を身に付ける
- 3.問題点の把握と対策を知る
- 4.投資、M&Aについて、具体的な手法を身に付ける

## 第8回 会社法・債権法・コンプライアンス 5時間

### 【成果】

関係する法律を理解し、問題を発生させない

### 【利用するもの】

用意したテキスト

時間	実施内容	具体的	実施方法
2時間	1.会社法理解	1.会社法について概要をつかむ 2.特に注意する点をチェックする	講義 ディスカッション
2時間	2.債権法（その他必要な法律）	1.債権法の概要をつかむ 2.特に注意する点をチェック	講義 ディスカッション
1時間	3.コンプライアンス	1.注意すべきコンプライアンス 2.組織での意識改革	講義 ディスカッション
宿題	本日のまとめを上司に提示		

### 【対面実施】

- 1.新しい会社法を理解する
- 2.債権法に関しても理解を深める
- 3.コンプライアンス意識を高める
- 4.問題を発生させない組織づくり

## 第9回 労働に関する法律 5時間

### 【成果】

労働に関する法律を理解し、正しい運営を行う

### 【利用するもの】

オリジナルテキストなど

時間	実施内容	具体的	実施方法
2時間	1.労働に関する法律	1.労働基準法の中身の理解 2.その他労働に関する法律概要	講義 ディスカッション
2時間	2.ハラスメントに関する理解と対策	1.パワハラ・セクハラ等のハラスメントの理解と問題を起こさない視点	講義 ディスカッション
1時間	3.全体の研修を通して得たこと	全9回を通して何を得たか これからどうすべきかをまとめる	まとめと発砲
宿題	これからの会社経営に対する決意表明を社長に提示する		

### 【対面実施】

- 1.労働に関する法律をしっかり理解する
- 2.特に問題になる部分をしっかり把握する
- 3.ハラスメントはチェックリストを上手く利用する。

最後に

全体を通して「これからの会社経営」を自分の考えでまとめる。  
社長に提示する

## 実施講師紹介

中小企業診断士、大手企業、中堅企業の部長研修やコンサルティング実施。延べ3000名の部長・管理職の実績

大手企業・中堅企業の経営・事業・業務・人材の「見える化」「できる化」を指導。延べ300社以上の実績。

専門家：財務は公認会計士・F A、中小企業診断士、弁護士等を予定

## ご費用

10名まで 一式396万円（税込）

## 別途、昇進アセスメントも実施致します

役員昇進・子会社社長候補選出のためのアセスメントです。詳細は当社まで

## お申込み・ご質問

アップ経営コンサルタント株式会社

<https://upkei.jp/>

東京都中央区日本橋浜町2-61-6

電話：03-5651-0702