ＫＰＣ中堅企業「経営塾」は、自社の事業転換を具体的に考えます。企業は経営環境の変化に対応していかなければ衰退していきます。その変化をいかに読み、自社の経営資源をどこにどう活用すべきか。ベテラン講師と他社から選抜された参加者と議論をしていきます。貴社の未来を担う方に、１３日間の研鑽の場にご参加頂き、経営人材育成にご活用下さい。

KPC 中堅企業『経営塾』

『経営塾』とは

関西生産性本部が次世代経営者育成のために開発した交流型人材育成プログラムで、２９年の歴史を持つ。４００名を超える修了生には上場企業の代表取締役に就任した方も含まれ、その内容は高い評価を受けています。

『経営塾』の特徴

・経営者に必要な、“全社的視点”を３点から追求します。
　①ドメインの把握　②市場の把握　③経営数字の把握
　上記３点を追求した明確なプログラム構成であるのが特徴です。
・最前線で活躍する経営トップとの問答を繰り返すことで、リーダーシップを体得します。

『経営塾』の効果

①経営者に必要な“全社的視点”を習得します。
②その過程で、経営戦略、マーケティング、財務諸表の知識が身につきます。
③他企業からの参加者と交流・研鑽し、自社にとらわれない考え方に気づき、異業種との人的ネットワークが構築できます。

『経営塾』の対象

次代の経営を担うミドルマネージャークラス。
参加者例：取締役、執行役員、工場長、部・課長　など

『経営塾』の概要

実施期間：２０１９年7月１８日（木）～１０月１８日（金）
会　　場：大阪市内の会議室等
定　　員：２０名

研修プログラムの骨子

１．ドメインの把握

①経営戦略の基本
企業ドメインと事業コンセプト
組織活力とリーダーシップ
②ドメイン･シートによる自社の事業展開の検討
真の顧客
コア能力と経営資源
顧客価値
ドメイン・チェンジを目指して
「自社演習～ドメイン・チェンジから投資･回収計画策定まで」

２．市場の把握～現場重視のマーケティングと顧客価値創造～

①現場重視のマーケティング
市場を把握するための要素
市場を知るにはまず現場～顧客の不安・不快・不満の解消～
②顧客価値創造
モノづくりからコトづくり
顧客起点のマーケティング
③失敗の研究
ドメイン・チェンジの失敗～“デス・バレー”を突破できるか～
どこで、なにをミス・カリキュレーションしたのか
気付かなかったのか、気付いてもできなかったのか
ケース「スターバックス」、「リアルフリート」他

３．経営数字の把握～キャッシュフローと投資・回収～

①決算書の勘所
②キャッシュフロー経営の意味（有利子負債と棚卸資産等）
③キャッシュフローと投資回収計画　「３社の経営比較」　「自社演習」

２０１９年度全体プログラム・講師

日程・場所	午前	午後	夜間
①　7月18日(木) 15:00～19:00 ﾘｰｶﾞﾛｲﾔﾙＮＣＢ		「オリエンテーション」.「開講式」	懇親夕食会
②7月19日(金) 10:00～21:00 クロス・ウェーブ梅田	「経営戦略の基本１」 青森大学　金井一頼	ケーススタディ/JINS 等	「自社の戦略転換を考える」 （泊）
③7月20日(土) 9:00～17:00 クロス・ウェーブ梅田	「自社の戦略転換を考える」 (続き)	「ドメインの把握１」 ～企業ドメインの意義～	
④8月30日（金） 10:00～19:00 クロス・ウェーブ梅田	「失敗の研究」 大阪経済大学　吉野忠男 ケーススタディ/破綻企業の分析	「経営トップとの問答１」	懇親会　（泊）
⑤8月31日(土) 9:00～17:00 クロス・ウェーブ梅田	「マーケティングと顧客価値創造」 早稲田大学　川上智子	ケーススタディ	
⑥9月５日（木） 10:00～22:00 クロス・ウェーブ梅田	「経営数字の把握１」 ～経営数字の基本～ ブリシス経営研究所　谷川昌司	ケーススタディ/ 上場３社の財務分析	（泊）
⑦9月６日（金） 9:00～20:30 クロス・ウェーブ梅田	ケーススタディ（続き）	講義・まとめ	「経営トップとの問答２」 （泊）
⑧9月７日（土） 9:00～17:00 クロス・ウェーブ梅田	「ドメインの把握　２」 ～ドメイン・チェンジ発表～	ドメイン・チェンジ発表	
⑨9月26日（木） 10:00～17:30 名古屋市近隣	「経営トップとの問答３」	「ドメインの再検討/ 経営戦略の基本２」 青森大学　金井一頼	懇親会　（泊）
⑩9月27日（金） 9:00～17:30 名古屋市近隣	「組織活力とリーダーシップ」	「経営トップとの問答４」	
⑪10月11日（金） 10:00～19:30 クロス・ウェーブ梅田	「経営トップとの問答５」	「経営数字の把握２」 ～ＣＦと投資回収～ ブリシス経営研究所 谷川昌司	各自演習 「ドメインの把握３」 ～投資･回収計画～（泊）
⑫10月12日（土） 8:30～17:00 クロス・ウェーブ梅田	「ドメインの把握３」（続き） ～投資・回収計画発表～	まとめ	
⑬10月18日（金） 16:00～19:00 ﾘｰｶﾞﾛｲﾔﾙＮＣＢ		「成果報告会」、「閉講式」	閉講記念パーティ

※各日程の詳しいカリキュラムは６～８ページをご覧ください。

（講師・敬称略）

指導方法

１．経営トップとの問答～社長のリーダーシップ、悩みを肌で感じる～

目的　全社的視点をもつための素養（スピリット）の習得が目的です。具体的には、塾長・経営トップとの問答を何度も繰り返すことによって、さまざまなトップ像を体感します。自らのリーダーシップを確立していただくための転機です。

過去の問答実績（ご登壇いただいた経営トップ）

２０１６年度	Ｍａｎ to Ｍａｎ㈱ 代表取締役会長兼社長	田中　正次 氏
	㈱長濱製作所 代表取締役社長	立入　勘一 氏
	大見工業㈱ 代表取締役社長	大見　満宏 氏
	日本ウエストン㈱　代表取締役社長	臼井麻紗杜 氏
	レッキス工業㈱ 代表取締役社長	宮川　純一 氏
２０１７年度	因幡電機産業㈱ 代表取締役社長	守谷　承弘 氏
	㈱明屋書店 代表取締役	小島　俊一 氏
	㈱クイックス 代表取締役会長	服部　晋吾 氏
	㈱タニサケ 代表取締役会長	松岡　　浩 氏
	㈱山田製作所 代表取締役社長	山田　　茂 氏
２０１８年度	㈱加貫ローラ製作所 代表取締役社長	加貫　泰弘 氏
	三和建設㈱ 代表取締役社長	森本　尚孝 氏
	㈱クララオンライン 代表取締役社長	家本賢太郎 氏
	三共鋼業㈱代 表取締役社長	川瀬　英樹 氏
	㈱伍魚福 代表取締役社長	山中　　勧 氏

２．講義、ケーススタディ＆演習～

目的　全社的視点をもつための素養（スキル）の習得が目的です。
プログラムにあわせて独自の仕組みと演習シートを開発しています。

塾長と講師陣

１．塾長

㈱ロック・フィールド 代表取締役社長　古塚　孝志 氏（2004年度経営塾OB）

２．経営トップのコミットメント

派遣企業トップのコミットメントは本講座の根幹をなしています。
開・閉講式へのご出席、塾長のご担当、経営トップとの問答へのご出講など、本講座の企画・運営にご参画いただいています。
本講座は、派遣企業の経営トップのご意見とご助言を活かし、毎期新たなスタートを切ります。

３．２０１９年度　指導講師

■　青森大学学長、大阪市立大学大学院都市経営研究科教授　　金　井　一　頼　氏
1949年生まれ。1981年神戸大学大学院修了、北海道大学教授、大阪大学教授、大阪商業大学教授を経て、2018年４月より現職、専門は経営組織論。
中小・ベンチャー企業研究の旗手。「日本の産業クラスター戦略」(共著・有斐閣)他、著書多数。公的委員多数就任。

■　㈱ブリシス経営研究所　代表取締役・公認会計士　　谷　川　昌　司　氏
1953年生まれ。神戸大学卒業後、大阪中小企業投資育成を経て、1989年より現職。財務・経営計画分野を中心にトップマネジメント層を対象としたコンサルタントとして活躍。戦略立案、企業風土改革支援、業務改革指導などで活躍。

■　大阪経済大学経営学部　教授・税理士　　吉　野　忠　男　氏
1959年生まれ。早稲田大学卒業、セイコーエプソン、たくぎん総合研究所を経て、北海道大学大学院修了、2015年４月より現職。専門はベンチャー企業戦略、イノベーション他

■　早稲田大学大学院経営管理研究科　教授　　川　上　智　子　氏
大阪大学卒業。精密機器メーカーで新製品開発プロジェクトに従事。２０００年神戸大学大学院修了。関西大学教授を経て、2015年４月より現職。専門は技術生産管理論、イノベーション論、経営組織論、マーケティング論

２０１９年度プログラム概要

■　ドメインの把握/経営戦略の基本

［講義、ケーススタディ、演習］

目的：　企業発展における企業ドメイン、事業コンセプト、コア能力、競争優位性の問題を中心に、経営戦略の基本を学び、ビジネスモデルの策定について検討する。

・事業を戦略的に考える視点を養う。
・ビジネスモデルの創造と再構築が企業活性化の鍵。

革新型リーダーシップとして、「個々人の力を組織の力に」をいかに実現するかについて検討する。

講師：　青森大学学長、大阪市立大学大学院都市経営研究科教授　　金　井　一　頼　氏

	７月１９日（金）	７月２０日（土）	９月２６日（木）～２７日（金）
午前	ステップ１ 「経営戦略の基本」 講義	「自社の戦略転換を考える」 （続き）	ステップ２ 「組織活力とリーダーシップ」 講義 ・企業成長とリーダーシップの変化 ・個々人のパワーを組織力に。 ・ケーススタディ３
午後	ケーススタディ１ グループ討議、発表、 全体討議、まとめ	講義（続き） ケーススタディ２ （「ドメインの把握１」～企業ドメインの意義～）	
夜	「自社の戦略転換を考える」～振返りシート～		

<u>経営戦略の基本１</u>
ケース：「眼鏡業界におけるＳＰＡ事業モデル」（JINS）等

キーワード：
事業の基本は事業コンセプトである→事業コンセプトをどのように考えるか？
コア能力の構築は企業発展と競争優位のベースである→コア能力を考える視点とは？

ケーススタディ：
企業ドメインの変革や拡大における全社的視点を持つためには？
顧客価値創造とコア能力の把握がビジネスモデル創造のカギ→顧客価値を捉えるためには？

事前課題：基本ケースを読み課題の回答を用意する。

<u>経営戦略の基本２</u>
事前課題：ケーススタディから、個々人のパワーを組織力に集約するためのリーダーシップの発揮について検討する。

■　市場の把握～現場重視のマーケティングと顧客価値創造～

［講義、ケーススタディ、演習］

目的：　顧客価値をいかに創造するか。
顧客との接点の開発、新たな価値づくり、市場の変化を読む。
すべては現場（市場・顧客）から。

講師：　大阪経済大学経営学部　教授・税理士　　吉　野　忠　男　氏
早稲田大学大学院経営管理研究科　教授　　川　上　智　子　氏

	８月３０日（金）	８月３１日（土）
午前	ステップ１「失敗の研究」 講義	ステップ２「マーケティングと価値創造」 ケーススタディ２ グループ討議～発表～全体討議～まとめ
午後	ケーススタディ１ グループ討議～発表～全体討議～まとめ	全体まとめ

ケース：失敗の研究・ケース「実際の経営破綻事例」
マーケティング・ケース：「事業創造のための実践ビジネスプラン」

キーワード：

「失敗の研究」
いつだれのどんな（５W1H）ミス･カリキュレーションが失敗につながったのか。
どの時点まで遡って考えればよいのか。
失敗を避けるためには何をすべきだったか。

「現場重視のマーケティング」
・本当の顧客は誰か、軸足は顧客にあるか
・現場や生活シーンからの発想と検証
・市場の先読み（需要予測）は、客観的把握から
・真のニーズは、顧客の満たされないもの

「顧客価値創造」
・モノづくりからコトづくりへ
・技術とマーケティングの接点
・イノベーション
・中堅企業のブルーオーシャン戦略

事前課題：基本ケースを読んで自分の考えをまとめる。また、自社の顧客価値創造のポイントを確認する。

■　経営数字の把握～キャッシュフローと投資･回収～

［講義、個人演習］

目的：　全社的視点のベースとなる経営数字のポイントを見抜くためのスキルを習得するとともに、キャッシュフロー経営と投資・回収計画について、自社の事業展開（ドメイン・チェンジ）を題材にして検討する。

講師：　㈱ブリシス経営研究所　代表取締役　　谷　川　昌　司　氏

	９月５日（木）～７日（土）	１０月１１日（金）～１２日（土）
	ステップ１「経営数字の基本」 講義＆全体討議 「決算書の読み方～決算書の構造と目のつけどころ～」 「B/S　貸借対照表」 「P/L　損益計算書」 「経営比率の見方」 「C/F　キャッシュフロー計算書」 ケーススタディ グループ討議、発表、全体討議 個人演習 「自社の経営指標と財務的特色の分析」	ステップ２「キャッシュフローと投資・回収」 講義＆全体討議 「企業ドメインと投資計画」 「キャッシュフロー経営の意味」 「投資計画とキャッシュフロー」 （「ドメインの把握３」～ドメイン･チェンジと投資・回収計画～）

ケース：食品メーカー、他　「自社演習」

ステップ１事前課題：
決算書、及び財務の基本について自習(参考図書配布)。

ステップ２事前課題
自社のB/S、P/L(3 期分)から、C/F、及び経営指標(2 期分)を作成する。
自社の今後の事業展開を企業ドメイン･シートにまとめ、それに対応した投資･回収の基本的目標(仮説でも結構です)を準備する。
テキスト「投資計画の立案」を自習する。

参加者の声

不動産業・取締役社長Ａさん

・自社のドメイン・チェンジを検討するにあたり、投資・回収計画まで作成することにより、難しさを痛感すると同時に、**今後新規事業を検討するのに役立ちました**。

・経営数字が苦手でしたが、**分かりやすく教えて頂き、様々な局面での必要性**を理解しました。

化学メーカー・開発部室長Ｂさん

・通常の業務では、**他業種の方の話や考え方を聞くチャンス**はないので、
大変参考になり、自分のモチベーションアップにつながった。

建設業・人事グループマネージャーＣさん

・人事部門に籍を置いているため、比較的「経営」というものには近いと感じていましたが、**理論的にも、考え方も未熟であると実感**しました。私自身の仕事のなすべき領域についても考えさせられるよい機会でした。

機械メーカー・技術部課長Ｄさん

・参加し、講義が始まるまでは経営のテクニックを学ぶ研修で退屈なものを想像していたが、**経営者のものの考え方や姿勢についての内容で非常に納得のいく**研修だった。

電設関連商社・営業部長Ｅさん

・日常業務上で今まででは考えたことの無い見方が出来るようになった。財務諸表を分析し**得意先の状況を把握するなど。ビジネスプランを考えたり、自部門での新しい商材・商流を考えるきっかけ**となった。

過去の参加企業

アースインターシステムズ㈱、アイ企画㈱、アイテック阪急阪神㈱、因幡電機産業㈱、エスペックエンジニアリング㈱、エスペックテストセンター㈱、オーケー化成㈱、オムロン関西制御機器㈱、ＯＳ共栄ビル管理㈱、㈱オカノベーカリー、岡野食品産業㈱、㈱加地テック、関西フジタカサービス㈱、関電プラント㈱、協和テクノロジィズ㈱、ＫＩＳＣＯ㈱、菊正宗酒造㈱、鴻池運輸㈱、三陽工業㈱、三陽商事㈱、㈱サンモアテック、塩野香料㈱、塩野フィネス㈱、㈱滋賀カツラ、シプロ化成㈱、㈱昭和丸筒、㈱スギモト、住友精密工業㈱、太陽工業㈱、タカラベルモント㈱、田村駒㈱、ツジカワ㈱、中尾フィルター工業㈱、中日本コンテナーサービス㈱、日本ピラー工業㈱、㈱パトライト、㈱ヒガシトゥエンティワン、㈱フジタカ、㈱堀内機械、松尾産業㈱、Man to Man㈱、㈱森長工務店、八千代電設工業㈱、山本光学㈱、㈱ロック・フィールド、ローランド㈱　　他（企業名順不同）

募集要項

■参加費　　賛助会員１名　￥561,600－
　　一　　般１名　￥615,600－
　　＊受講料(教材・資料費を含む)、消費税（８%）が含まれています。
　　＊宿泊・飲食費については、別途、事後に実費をご請求します。
　　＊宿泊を伴う研修については、現地集合・現地解散です。

■会場　　開講式・閉講式：リーガロイヤルNCB　（大阪市北区中之島 6-2-27）
　　研修(宿泊)会場：クロス・ウェーブ梅田（大阪府大阪市北区神山町１－１２）

■お申し込み　申込書またはホームページよりお申込みください。
　　お申し込み締切日は７月４日（木）です。

お問い合わせ

お申し込み

公益財団法人 関西生産性本部　事業部　松村・佐藤
530-6691 大阪市北区中之島 6－2－27 中之島センタービル 28 階
TEL.06-6444-6464　FAX.06-6444-6450　http://www.kpcnet.or.jp

※　ご不明の点がございましたら、お問い合わせをお願い申し上げます