

売上50億の壁を突破させるスペシャリストが公開する

ステージアップ研修シリーズ②

売上50億・営業利益3億を達成させる羅針盤づくり

企業単独で行う研修スタイル

中小企業の継承と夢に志と価値を持って寄り添うM・A・Nグループ

マイスター・コンサルタンツ株式会社

<http://www.m-a-n.biz>

■ステージアップ研修シリーズについて

年商10億・30億・50億・100億突破できない要因を掴み、やるべき事を具体的にご提示します。企業規模対応のテーマを克服する為にカテゴリーテーマ①会社の基盤づくりのテーマを3回、カテゴリーテーマ②会社の戦略づくりのテーマを3回に分けて社内研修スタイルにて実施致します。

担当は中小企業1000社と触れ合ったきた中小企業専門経営コンサルタントの小池浩二が直接担当致します。実験済みの中小企業が継続して栄える為の処方箋・ノウハウを伝え、経営幹部に寄り添って成長のお手伝いをさせて戴きます。

■ 担当コンサルタント

マイスター・コンサルタンツ株式会社 代表主席コンサルタント 小池 浩二

<http://www.m-a-n.biz>

中小企業専門の経営コンサルタントとして平成9年4月創業。実践に基づいた中小企業成長戦略のシステムづくりを旨とし、これまで経営診断・経営顧問・研修等で1000社以上に関わる。

特に『年商10億・30億・50億・100億の壁を突破させる方法』には実践的で中小企業向けと定評があり、全国各地からコンサルティング依頼が絶えない。また、500人以上のプレイングマネージャー育成から開発した独自メソッドも日本初となるプレイングマネージャーの専用HP『プレイングマネージャーの仕事術メソッド』にて公開。

2018年から、中小企業の人財基礎力アップの為に教育動画チャンネル会社として、OJTチャンネル株式会社を立ち上げて、新たな活動を展開中。著書に『なぜ、会社がつまみかないか？』『売上を1ケタ上げるための社長の教科書』など（いずれもあさ出版）。

カテゴリーテーマ① 50億を突破させる会社の基盤づくり・・・3回コース

■ポイント

50億突破で苦しんでいる会社は多面的展開経営でやり放なしの個人商店の体質を持っている。

この規模では個人商店体質から脱皮し、如何に組織運営に移行できるかがポイントになります。中企業の規模に突入した途端に中身が伴わず、成長性が失速すると非常に危険な状態になる。中小企業の運営方法の延長で中企業の経営を運営しようとするからである。

会社の形態をシステム化し、組織運営力で問題点をカバーする事が必要である。人なし・ものなし・金なし・管理なし状態で個人のガンバリズム中心に成長してきた中小企業がいかに組織運営にギアを入れ替えられるかが脱皮のポイントとなります。

弊社が1000社以上の中小企業の現場に関わる中で会得した中小企業に必要な経営の技術である年商10億を突破させる会社の仕組みである【会社の基盤づくり】を中小企業の皆様へご紹介いたします。

■会社の基盤づくり編の内容

カテゴリーテーマ① 会社の基盤づくり1回目・・・50億を突破させる会社の基盤を理解する

【ポイント】

①年商50億円の規模を突破できない企業でよく発生する問題点

②なぜ、50億の壁を突破できないのか？

【主なプログラム】

①研修会講義【中小企業の特性と経営基盤の作り方】

④全体発表【何故、我が社は50億の壁を突破できないのか？】

②研修会講義【なぜ、50億の壁を突破できないのか？】

⑤全体討議【我が社が50億の壁を突破する為の方向性】

③グループ実習【我が社の規模対応への現状チェック】

カテゴリーテーマ① 会社の基盤づくり2回目・・・50億企業を動かす必要機能を理解

【ポイント】

①組織運営では、業績の作り方をパターン化しないと業績は上がらない

②本格的に組織で運営する方法を確立しないと手遅れになりやすい会社規模

【主なプログラム】

①研修会講義【50億企業を動かす必要機能とは】

④全体討議【仕組みを動かさない我が社の問題点】

②グループ実習【我が社の必要機能の現状稼働状況チェック】

⑤全体討議【仕組みを動かす人財レベル、精度を上げる方向性】

③グループ実習【組織機能を細分化させる業務分担、オペレーションマニュアル、諸規定の整備などの組織運営への対応】

カテゴリーテーマ① 会社の基盤づくり3回目・・・本格的組織運営への移行方法

【ポイント】

①急増する寄集め集団に経営者の価値観をわかりやすく伝達・理解・浸透させる方法

②我が社に合った経営システムを考え、構築方法・展開方法を考える

【主なプログラム】

①研修会講義【組織運営と必要な経営システム】

④研修会講義【マネージメントパターンの作り方】

②研修会講義【全社を動かす本部と細部を動かす部門の機能役割を理解する】

⑤全体討議【我が社のマネージメントパターンづくり】

③全体討議【諸規定、業務マニュアルの整備など組織運営のシステム整備状況チェック】

カテゴリーテーマ② 会社の戦略づくり・・・3回コース

■ポイント

50億突破目前の会社は経営者のパワーを中心に多面的展開（営業所・店舗等）が重要であるが、ややもすると膨張成長傾向にある。

そして商品構成・特徴が狙うべき市場・顧客特性に対応する深堀ができず、又商品開発・開拓も後手になっている。そこで必要になるのが、技術・商品に独自性を持たせながら第2、第3の主力商品作りをつくる事がポイントになります。

中小企業は戦略構築が苦手です。専門的な部署がない為に日々の業務に追われます。戦略構築には色々な方法があります。しかし中小企業にとって、現実性があり、実現性が伴い、経済性が期待できる内容の戦略を構築しないと意味がありません。

ここでは、【21世紀型の経営戦略の構築方法】をご紹介します。

■会社の戦略づくり編の内容

カテゴリーテーマ② 会社の戦略づくり1回目・・・勝てる土俵のを見つけ方と勝てる武器の作り方

【ポイント】

- ①利益を出しやすい・運営がしやすい『規模・方法』を創る事は会社の維持・継続・発展につながる条件
- ②自社にとって、真に付き合い顧客を見つけるコンセプトマーケティングがポイントになる

【主なプログラム】

- ①研修会講義【5年後までの流れと戦略構築の各種分析方法】
- ②全体実習【社会の変化分析と5年後の未来予想】
- ③研修会講義【明日の飯になる自社固有技術のを見つけ方】
- ④全体実習【優位性のある我が社の固有技術の発見】
- ⑤研修会講義【中小企業が勝つ為の戦略づくりとは】

カテゴリーテーマ② 会社の戦略づくり2回目・・・現事業と関連性を持たせる事業展開の深堀戦略

【ポイント】

- ①勝ちパターンに基づき狙えるエリア・重点顧客に展開を広げる
- ②関連新規事業部のつくり方とその成長のさせ方

【主なプログラム】

- ①研修会講義【コンセプトを持った密着型マーケティング】
- ②全体実習【5年後ビジョン作成 ①全体概要】
- ③全体実習【5年後ビジョン作成 狙うべきターゲット・勝てる技術ノウハウ】
- ④全体実習【5年後ビジョン作成 人財・風土待遇】
- ⑤研修会講義【中期計画の数値の立て方】

カテゴリーテーマ② 会社の戦略づくり3回目・・・中小企業の人財育成戦略

【ポイント】

- ①人が育っていく環境をつくる会社の仕組み・ノウハウ
- ②社内で人を育てる中小企業人財育成のシステム

【主なプログラム】

- ①研修会講義【中小企業の人財育成方法】
- ②研修会講義【人財育成システム・マニュアルの作成方法】
- ③全体実習【自社の人財育成システムの作成】
- ④全体実習【自社の人財育成マニュアルの作成】
- ⑤全体実習【仕事を教える方法のOJT訓練】

ステージアップ研修シリーズ② 概要

【実施方法】

- カテゴリーテーマ①会社の基盤づくりのテーマを3回に分けて社内研修スタイルにて実施
- カテゴリーテーマ②会社の戦略づくりのテーマを3回に分けて社内研修スタイルにて実施
- 月1回（8時間）×6か月間
- 企業単独で行う研修スタイル
- 日時は調整の上、その都度決定いたします

【受講対象者】

- 経営者、経営幹部クラス(参加人数は20名以内)

【研修費用】

- 1回当たり30～50万（企業規模等によって異なります）

* 詳細はお問い合わせください