

第15回

今だからこそセミナー

経営戦略と次世代リーダー育成

主催：株式会社 ジェムコ 日本経営

高収益を上げる為の構図を描ける人材を如何に育成するか

第1回	10月28日(水)	16:00~18:00
第2回	11月 6日(金)	16:00~18:00
第3回	12月 9日(水)	16:00~18:00
第4回	1月 22日(金)	16:00~18:00 (15:30 受付開始)

場所：ジェムコ日本経営 セミナールーム

すべて同内容の講演です。

聴講無料

ぜひ、ご参加ください
事前の申込が必要です



管理職に求められる資質と
経営者に求められる資質は180度違う！

経営戦略と次世代リーダー育成

講 師



顧 問

田口 立基

慢性的な低収益。未だに、何をしたら儲かるのかが分かっていません。「高収益を上げるための構図」を描くこととそれを実践することが最高の課題になります。構図を描き実践することが経営戦略です。正に経営戦略が不在であるために日本企業は慢性的な低収益に喘いでいます。日本の経営に戦略がないのは、管理職の教育を受けた人が経営をしているからです。管理職に求められる資質と経営者に求められる資質は180度違います。このセミナーでは、「経営者を育成するために必要な、次世代のリーダーを育成するための教育プログラム」をご紹介します。

経営戦略と次世代リーダー育成 セミナー概要

【講 師】 顧問 田口 立基

リスクマネージャー（経営危機管理士登録L1011-4611JRMA）
(財)日本体育協会公認C級スポーツ指導員（ラグビー）



職務経歴

1946年東京生まれ 1969年慶應義塾大学法学部卒業 同年株式会社バンダイ入社。総務人事、営業、広告、販促などを担当 1985年株式会社ビジネスコンサルメント入社。戦略策定、組織開発、業務改革、リーダーシップ強化、などの教育研修・コンサルタント活動に従事 2002年株式会社バーチャル・プレーン入社 もともと田口の独自のプログラマである「エンパワーメント・ワークショップ(野外体験学習)」=リーダーシップ・チーム・ビルディングを拡充し、更に「失敗からの逆転戦略」を開発。「知識創造研修」と併せて他にない研修プログラムを3年を揃えた。「ペイントボール」と呼ばれる欧米では人気のある実戦タイプの戦略的マネジメントを企業教育に初めて取り入れ評判を収めています。現在株式会社ジェムコ日本経営顧問として活躍。

専門分野

リーダーシップ / 戦略と逆転戦略 / 知識創造 / 体感・体験学習(野外・室内) / マーケティング / 危機管理 / 失敗学等

【セミナーの対象】 企業経営者、HR関係責任者、担当者

(戦略とは何かを知りたい方。まともな経営幹部を育てたい方。次世代のリーダーを育成したい方。)

【セミナーの背景とその概要】

●日本の企業は下記のような「課題」に直面しています。

- ・慢性的な低収益(戦後一貫して上場企業の営業利益率は低下し続けています)。未だに、何をしたら儲かるのかが分かっていません。即ち「高収益を上げるために構図」を描くこととそれを実践することが最高の課題になります。構図を描き実践することが経営戦略です。正に経営戦略が不在であるために日本企業は慢性的な低収益に喘いでいます。
- ・戦略をつくる技法よりも「構図」を描く能力の啓発が優先されます。ユニクロ、サウスウエスト航空、デル、i-podのアップルなどどれをみても戦略的な成功事業にはしっかりした「構図」があり、ダイバーシティマネジメントを含めています。

会場

ジェムコ日本経営 セミナールーム

東京都中央区銀座6-13-16 銀座ウォールビル10F

(ビル1Fにはヤマハミュージックアベニュー、TRECENTI、パセラリゾーツの店舗があります)

アクセス

東京メトロ銀座線・日比谷線・丸ノ内線 銀座駅 徒歩3分

都営地下鉄浅草線・東京メトロ日比谷線 東銀座駅 徒歩3分

・この「構図」を作れる能力の啓発と育成こそが、今人事・HR部門に求められています。SWOT分析などをいくらやっても「構図」がない限り単なる自己満足に終ります。手法を覚えて戦略にはなりません。

●日本の企業は、なぜ低収益に喘いでいるのか?

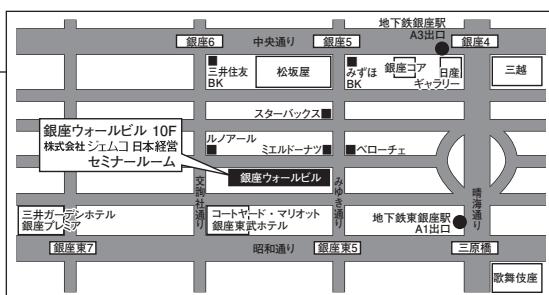
- ・人材開発のセクションが間違った人材育成をやってきたからです。管理職を養成する教育プログラムでそのまま経営者が育つと考えてきたからです。管理職に求められる資質と経営者に求められる資質は180度違います。良い管理者が優れた経営者になることはごく稀です。
- ・エーカーの柳井氏でもモデルのマイケル・デル氏でもアップルのスティーブジョブズでも皆さんの会社の管理職になつたら受け入れられないかも知れません。それは彼らが能力が無いからではなくて経営者だからです。管理職は、複雑なものを単純にして、ルールを守って仕事をしていく人のことです。あるいは現場が規則通り、前例通り、仕事をしているかどうかを判断し管理する人のことです。ところが、経営者は複雑な環境をそのまま受け止めて、自分達が何をやつたら顧客の要望に応えられるかを決断する人のことです。そこで求められるのは、前例を破ること、規則に囚われないこと、イノベイティブな発想をし、それを瞬時に実行することです。
- ・日本の経営に戦略が不在なのは、管理職の教育を受けた人が経営をしているからです。このセミナーでは、「経営者を育成するために必要な、いわば次世代のリーダーを育成するための教育プログラム」をご紹介します。

【カリキュラム】

I.なぜ日本の企業はこんなにも儲からないのか。

II.環境の中高収益を上げるために、「経営戦略」が必要。(儲けの構図を描くこと。SWOT分析ではない。)

III.経営戦略をHR部門としてどのように翻訳すべきか。(構図を描き成功した事例とその理由、ならびに成功するために必要なリーダー育成とは。)



今だからこそセミナー 申込書

FAX : 03-5565-6909

聴講者数に定員がございます。お申込順、定員になり次第締め切らせていただきます。お早めにお申し込み下さい。尚、聴講券はFAXにて送信させていただきます。

第15回 事例とコンサルティング技術紹介セミナー

経営戦略と次世代リーダー育成

1月22日(金)
16:00~18:00

申込締切
1月20日(水)

今だからこそセミナー 運営事務局宛

申込日 年 月 日

申込窓口	企業・団体名(ふりがな)		業種
	住所		
	部署 / 役職	氏名	
	電話	FAX	E-mail

受講者	部署 / 役職		氏名
	電話	FAX	E-mail
	部署 / 役職		氏名
	電話	FAX	E-mail
	部署 / 役職		氏名
	電話	FAX	E-mail

<個人情報の取り扱いについて>

ご記入いただいた個人情報については、(株)ジェムコ日本経営及び(株)ジェムコ・コーワペレーションズが責任を持って管理し、第三者へ開示することはありません。あらかじめ同意いただいた方に對して、申込いただいたサービスの提供のために使用する他に、主催する各種セミナー、アンケートのご案内などをアンケート調査票やメールマガジン、ダイレクトメールなどをご案内することができます。ご案内を希望されない場合は□にチェックマークをご記入ください。 □ 同意しない

お問合せ先	今だからこそセミナー 運営事務局		
	〒104-0061 東京都中央区銀座6-13-16 (株)ジェムコ・コーワペレーションズ(ジェムコ日本経営グループ会社)内 TEL:03-5565-1642 (受付時間/月~金 10:00~17:00) FAX:03-5565-6909 E-mail:imakoso@jemco.jp		

Web