

## 参加要項

会場	新潟県経営者協会会館（新潟市中央区川岸町1-47-3）
受講料	一般 33,000円（1名・消費税込） 会員企業 26,400円（1名・消費税込）
定員	30名（申込先着順締切）
申込方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・下記申込書にて7月14日（木）までにFAX(025-267-2310)またはホームページ(<a href="https://www.niigata-keikyo.jp">https://www.niigata-keikyo.jp</a>)よりお申込みください。</li> <li>・受講料は7月14日までに下記口座宛振込み等にて納入願います。</li> <li>・お申込み後のキャンセルにつきましては、土日祝祭日を除く開催前日の正午以降の取り消し（欠席を含む）はキャンセル料として受講料の全額を申し受けます。その場合、資料等を後日送付いたします。詳細は新潟県経営者協会のホームページをご確認ください。</li> <li>・受講票はお出ししませんので、当日会場受付へお越しください。</li> </ul>
振込先	口座名「一般社団法人 新潟県経営者協会」(シ.ケンケイシヤキョウカイ) 第四北越銀行白山支店 普通預金 No.0173179 大光銀行新潟支店 普通預金 No.314069 ※振込手数料は貴社にてご負担をお願いいたします。 ※領収書は発行いたしませんので、ご必要の節はご連絡ください。
申込先	一般社団法人 新潟県経営者協会 〒951-8133 新潟市中央区川岸町1-47-3 TEL 025-267-2311 FAX 025-267-2310
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・昼食の用意はございません。</li> <li>・駐車場がございませんので、近隣の有料駐車場（陸上競技場、新潟市役所等）をご利用ください。</li> </ul>

### 経営幹部パワーアップセミナー受講申込書(7/21、22)

会社名 \_\_\_\_\_ 担当者名 \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_  
 所在地（〒 \_\_\_\_\_）

	参加者氏名(フリガナ)	所属・役職
1	( )	
2	( )	
3	( )	

受講料のご送金方法（下の□に☑チェックしてください）

銀行振込  その他 請求書  要  不要

ご記入いただいた個人情報は、本セミナーに関するお申込者様への連絡、受付やセミナーの運営のために利用いたします。また、今後各種セミナーや当協会の事業等に関する情報をお届けするために、利用することがございます。なお、ご本人から同意を頂いた場合、または法令に基づく場合を除き、お預かりした個人情報を第三者に提供することはありません。

# 経営幹部 パワーアップセミナー

対象：事業部門長、本部長、部長等の経営幹部とその候補者

## ■セミナーのねらい■

組織の事業部門長クラスには、実務的な部分は部下がやるとしても、「最終的な意思決定は自分がやる」という「最終決定者」としての強い覚悟が必要です。

最終決定を下す組織の事業部門長として、「トップの着眼点」を踏まえたうえで、リスク管理、部下指導・育成、改革する力、といったリーダーに必要な要素を身につけ、スピード感を持って成果を出せる「現場力」の向上を目指します。

### 1日目

令和4年7月21日(木)  
10時00分～16時30分

### 2日目

令和4年7月22日(金)  
10時00分～16時30分

講師 株式会社インソース 講師 菅野 聡之 氏

誰もが知っている有名テーマパークでのアトラクション制作や大手ゲーム会社での新規事業立ち上げなどクリエイティブな経験を活かした講義が魅力のベテラン講師。

ユニークな人柄で受講者のファンも多い。

自分自身の豊富な経験を伝え翌日から実践できることをたたきこむ。



# 研修プログラム

## 1 日目

### 1. 「最終決定者」としての覚悟～自分の後ろにはもう誰もいない

### 2. 事業部門長の仕事

- (1) 社長が事業部門長に求める仕事～自分がみんなの給料を稼ぐ  
①リスク管理 ②業績を上げる ③新しいことをやる ④組織を作る
- (2) 事業部門長が持つべき資質～事業部門長は「業績を伸ばす」専門職
- (3) 事業部門長としての判断軸～収益・社会的責任・世界で勝てること  
①論語と算盤が判断の軸 ②利益を稼ぐこと  
③社会的責任を果たさないと企業は存続できない  
④世界で戦える組織でないと企業は存続できない

### 3. 事業部門長に求められる着眼点・直裁力

- (1) トップの着眼点～トップはどのように現場や世界を見ているか？
- (2) 経営者として数字の判断軸を持つ～人時生産性とROI・ROE
- (3) 「世界で勝てる事業」を考える

### 4. 事業部門長のリスクマネジメント

- (1) 業績に影響する社内外のリスク・環境変化把握
- (2) コンプライアンス事故(社会問題化する不祥事)を防ぐ
- (3) 事業部門長として意識すべき組織のリスクと対策  
①労務リスク対策 ②ネット(特にSNS)を介したトラブル対策  
③訴訟に備える ④心身の健康管理～ストレスとうつ
- (4) 組織的リスク管理体制をつくる～組織的なリスク管理を行うポイント
- (5) 他社のトラブル事例を考える(第3者委員会資料より)

### 5. 事業部門長の意思決定力～「最終決定者」として意思決定を行い、断固実行する

#### ■意思決定から実行までのシンプルな手順

- ①現状を分析する ②未来を予測する ③戦略を描く
- ④説明責任を果たす ⑤断固、実行する

### 6. まとめ

## 2 日目

### 1. 事業部門長として改めて考えるPDCAの回し方～「P」と「D」が弱い日本人

- (1) 事業部門長はPDCAを徹底的に回せること
- (2) P 計画を立てる～目標を決め具体的な計画を作る
- (3) D 実行する～勢いをつけ、率先垂範で実行を管理する
- (4) C チェック～想定外を洗い出しチームの視点でチェック
- (5) A 改善～先を読んで思い切って変える

### 2. 事業部門長の稼ぐ意識と稼ぐ力

- (1) そもそも業績向上とは何か？
- (2) 稼ぐ意識とは～経営環境によらず前年比3割増を求めるのがトップ
- (3) 稼ぐ力とは～3割増の業績を実現する  
①事業環境を把握する ②経営資源を分配する  
③「お金の匂い」を見極める  
④業績拡大の具体的な方法～2ステップで業績を上げる  
＜ステップ1＞業務改善フェーズ  
＜ステップ2＞イノベーションフェーズ
- (4) 事業部門長の業務改善～業務改善を通じて8割の資源で仕事を回す
- (5) イノベーションで業績を拡大する

### 3. 事業部門長の改革力～たいていの改革はスピードさえあればなんとかなる

- (1) 「去年とすべて同じ」は経営者が一番嫌うこと～流れない水は腐る
- (2) 事業部門長が進める改革・新しい事  
①外部環境分析 ②内部環境分析  
③5年後、10年後の自社経営の不足を考える  
④自部門の発想を豊かにする～バタフライ効果を具現する

### 4. 事業部門長の組織構築力

- (1) 将来を拓くことができる組織づくりのために  
①グローバル感覚 ②多様性・ダイバーシティ
- (2) 組織構築戦略の基本

### 5. 事業部門長の部下指導・育成力～持ち時間の2割を割き、部下を鍛える

- (1) 部下育成～教育で強い組織を作る
- (2) 部下が育つ仕組みづくり～教育をプロデュースする
- (3) 事業部門長の日常指導～大仕事を任せてみる・「叱る」と「詫げる」
- (4) 部下の管理職に求めるもの

### 6. まとめ～数字だけではなくビジョンを語る