

# 当たり前のことをやり抜く会社が勝つ

～社員全員で危機感とビジョンを共有し、経営に革新をもたらす実践方法～

- 日 時 2024 年 9 月 19 日 (木) 13:00 ~ 17:00
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 アタックスグループ 代表パートナー 公認会計士・税理士 丸山弘昭 氏
- 対 象 者 経営者、後継者、経営幹部、経営企画部門、財務経理部門、人事総務部門
- 持 ち 物 筆記用具
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外	
1名	5,500 円	11,000 円	消費税込み

## ● 研修のねらい

経済のグローバル化、インターネット革命、少子高齢化、循環型社会へのシフトなど経営環境は絶えず変化しています。またチャットGPTに代表される生成AIも急速に進化しています。このような変化をチャンスと捉え、チャレンジする会社が成長・発展していくのです。

本セミナーでは、変化をチャンスとするため社長が先頭に立ち、社員全員で経営に革新をもたらす実践方法について、事例を交えながら解説します。

## ● カリキュラム

※カリキュラムは一部変更させていただく場合がございます。ご了承くださいませようお願いいたします。

### 1. 勝ち組と負け組の“違い”

- (1) 原則倒産時代
- (2) 倒産会社の失敗に学べ
- (3) 勝ち組企業に学べ

### 2. 会社を支える経営幹部

- (1) 2つの経営管理機能
- (2) 経営幹部の職務
- (3) 経営幹部に求められる人間力

### 3. 時代の変化に合わせた経営戦略を立てよう

- (1) 長期マクロの視点で経済を展望する
- (2) 経営に首尾一貫性を持たせる
- (3) 経営理念を大切にしよう
- (4) 挑戦的ビジョンを打ち出そう
- (5) 中期経営計画を策定し、PDCAの実行体制をつくらう

### 4. 顧客が集まる会社をつくらう

- (1) 事業の目的は顧客の創造
- (2) 我社の商品、顧客は先細りしていないか
- (3) 「選択と集中」で事業の的を絞る
- (4) 差別化の方針を明確にする

### 5. 会計を経営に活かそう

- (1) 会計が分からんで経営ができるか
- (2) 貸借対照表 (B/S) で資金の調達と用途をつかむ
- (3) 損益計算書 (P/L) で利益が生み出される構造をつかむ
- (4) 損益分岐点を切り下げ売上減少の耐久力をつけよう
- (5) キャッシュフロー計算書 (C/F) に注目し、資金の流れを良くしよう
- (6) 経営の良し悪しは投下資本の利益率

### 6. 社員一人ひとりが輝く会社をつくらう

- (1) 自立創造型人材づくり
- (2) 高め合いの集団づくり
- (3) リーダーは社員満足度 (ES) を高めなければならない
- (4) 「働きがい」のある職場づくり
- (5) 人を育て活かせずベスト・プラクティス

### 7. 変革期に求められる経営幹部のリーダーシップ

- (1) リーダーとリーダーシップ
- (2) リーダーシップを発揮しやすい組織と仕組みをつくる
- (3) 私がなるほどと思ったリーダー像
- (4) リーダーのタイプを整理してみると
- (5) 会社変革8段階ステップ

## 講師紹介

アタックスグループ 代表パートナー

公認会計士  
税理士マルヤマ ヒロアキ  
丸山弘昭 氏

1946年生まれ、一橋大学経済学部、同商学部卒業。

JSR株式会社、監査法人伊東会計事務所（現 あずさ監査法人）を経て、1981年、株式会社アタックスをパートナーとともに設立。現在、アタックスグループの代表パートナーを務める。のべ数百社のクライアントについて「経営のドクター」として、経営・税務顧問、経営戦略・経営計画策定、相続対策・事業承継、M&Aなどを中心としたコンサルティング業務に従事。幅広いネットワークと数多くの実績を生かし、経営者の参謀役として活躍中。近年著書『後継社長という人生～企業存続8つの壁を乗り越える』（かんき出版2008年）『社長の幸せな辞め方～事業承継3つの選択』（かんき出版2007年）その他執筆多数。

●定員 30名（申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます）

●申込締切日 2024年9月5日（木）

●お申し込み・キャンセルについて

- ①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
- ②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申し込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。
- ④申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
- ⑤受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前（土日・祝日、年末年始を除く）の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

## お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所 M&amp;T研修会事務局（担当）原、加藤

〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号（名古屋中小企業投資育成㈱内）

TEL：052-581-9545 FAX：052-583-8501 E-mail：mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 M&amp;T研修会事務局 宛

FAX 052-583-8501

受講申込書	当たり前のことをやり抜く会社が勝つ		2024 年	研修番号
			9 / 19	24
貴社名				
住所	〒 -			
連絡担当者	氏名	所属名／役職名	Eメールアドレス（任意）	
			研修会ご案内のための登録が不要の場合は、 <input type="checkbox"/> に <input checked="" type="checkbox"/> をご記入ください。 <input type="checkbox"/> 研修会案内登録を希望しない	
	TEL	-	FAX	-
受講者	所属名／役職名		氏名（フリガナ）	

※ 申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。