



4/25(金) 経営セミナーの御案内

「心を束ねる継続経営」

主催 **日経BP社**
Nikkei Business Publications, Inc.

協力 **営業創造株式会社**

セミナー概要

タイトル: 「心を束ねる継続経営」

内容: 「社長の想い」起点の戦略実行力のある企業への変革。まず、社長が自身の思いを明確にし、社員と共有し、実行、実現されるにはをテーマに「バランス・スコアカード」を主軸に活躍されている経営コンサルタント上宮氏と中小企業の経営者 伊藤氏が企業の外からの目、内からの目で継続経営の重要性を熱く語る。

日時: 4/25(金) 13:00～17:30

場所: 日経BP社「4-1会議室」※1Fに案内表示を出します。

東京都港区白金1丁目17番3号 NBFプラチナタワー 4階 会議室

※東京メトロ 南北線・都営地下鉄 三田線「白金高輪駅」4番出口と直結

13:00～14:30 (90分) 講演①「社長の想いから始まる継続経営」上宮 克己氏

14:30～14:45 (15分) 上宮氏への質問

14:45～15:00 (15分) 休憩

15:00～17:00 (120分) 講演②「社長が語るバランス・スコアカード経営の理想と現実」伊藤 一彦氏

17:00～17:30 (30分) 伊藤氏への質問、参加からのご感想

※講師の都合により講演内容の変更がある場合があります。当日は、販売向け映像コンテンツ用のビデオ撮影も行います。

講演① 「社長の想いから始まる継続経営」

一、調和の経営で継続成長を実現せよ。

- (1) 短期と長期の調和(利益も人材育成も大切)
- (2) 外部と内部の調和(お客様も業務改善も大切)
- (3) 過去と未来の調和(変えるべきもの、変えてはならないもの)

二、経営者の夢を現実の言葉で語れ。

- (1) 勝つための道筋を戦略地図で示せ。
- (2) 企業のあるべき姿や戦略は、数値だけではなく自身の言葉で表現せよ。(食品スーパーA社事例)
- (3) 三年後のゴールから逆算して今やるべきことを語れ。
(スーパーB社や人材派遣C社がゴールから逆算する考え方により変化した事例)

三、戦略は変わり続けるべきである。

- (1) 懲りすぎた戦略は成功しない。
- (2) 実行前の戦略は仮説に過ぎない。
- (3) 仮説検証を繰り返して本当の戦略になる。(D社事例)

四、戦略を実行するのは人である。

- (1) 細かい進捗管理が人を動かす。
- (2) 人の評価は数値だけではできない。
- (3) 現場の声を大切にする。
- (4) やり続けることが重要である。



上宮 克己 (UKK 上宮経営開発研究所 所長)

中小企業診断士。『【新版】小さな会社にも活用できるバランス・スコアカードの創り方』著者。関西の中小企業をバランス・スコアカード(BSC)を使ったコンサルティングにより支援。30社以上の導入実績を持ち、理論重視ではなく、顧問先の社長の想いが社員に伝わるコンサルティングに情熱を注いでいる。

講演② 「社長が語るバランス・スコアカード経営の理想と現実」

1. 理由

「なぜ、導入したのか？」

- (1) 継続的な成長
- (2) 人事評価制度の構築
- (3) 未来に向かった事業計画

2. 成果

「どのような成果を得られたのか？」

- (1) 二つの新規事業を展開
- (2) 社員モチベーションの向上
- (3) ベンチャーキャピタルからの投資

3. 苦労

「苦労したことは？」

- (1) 続けること
- (2) 社員への周知と理解
- (3) 最初のバランス・スコアカード作成

4. 工夫

「どのような工夫をしたのか？」

- (1) すぐに軌道修正
- (2) 四つの視点での社内会議
- (3) 社員を巻き込んで作成

5. 理想

- (1) 必ず業績が向上する。
- (2) じっくりと時間をかけて作成すべきである。
- (3) 常にトップダウンで進めるべきである。
- (4) 決算が終わるまで修正しない。
- (5) 人事評価にも最適である。
- (6) 全社→部門→個人の順で作成する。
- (7) 作成すれば戦略は実行される。

6. 現実

- (1) 短期的には業績が下がる場合もある。
- (2) 期限を決めて作成する。
- (3) トップダウンとボトムアップの組み合わせが大事。
- (4) きちんと説明して修正すべき。
- (5) 一部には活用できる。
- (6) 部門からでも良い。個人は必要ない場合もある。
- (7) 結局、運用するのは人である。

7. 結論

バランス・スコアカード(BSC)を導入することで継続的な成長を実現しましょう。



伊藤 一彦 (営業創造株式会社 BCC 代表取締役)

中小企業診断士。『【新版】小さな会社にも活用できるバランス・スコアカードの創り方』著者。ベンチャー企業をバランス・スコアカード(BSC)を使った経営を実践。BSCを通じた、理念経営により組織の求心力を生み、3つの新規事業で成果を出している。社長業のかたわら、中小企業向けのBSCを通じた啓蒙活動にも力を入れている。

【受講申し込み先】 営業創造(株) 戦略創造部 古杉(こすぎ)宛
E-mail: k.kosugi@e-bcc.co.jp

【お申し込み内容】 氏 名：
会社名：
お役職：
E-mail：

【お申し込み期限】 4月21日(月)必着

お申し込み後、受付完了のメールをお送りします。そのメールに受講票をPDFデータで添付いたしますので、印刷の上、当日お持ちください。