

～ 貴社の存続と発展のために ～

後継ぎ教育、

大倒産・廃業時代 200年企業の創造

# 先送りしていませんか？

期 間：2019年4月9日（火）～2021年2月9日（火）

時 間：18：30～20：30 / 原則毎月第2火曜日開催

場 所：税理士法人エナリ 1階 会議室

定 員：Management School 15人 **入学随時！**

受 講 料：200,000円（税抜）/ 全20回

対 象 者：経営幹部、次期代表候補者、教育責任者等

講 師：江成健一（税理士・中小企業診断士）



マネジメントテキスト 「200年企業を目指して」 江成健一著

\*テキストのみの販売も承ります。1冊 1,944円（伊勢治書店・平井書店・有隣堂でも承ります。）

お申し込みはこちら HP [税理士法人エナリ](#)

TEL：0465-24-3311 担当：和田・中藪

# Management School カリキュラム

|       | 回数 | 開催日 |    |   | 18:30~19:20            | 19:20~20:30  |
|-------|----|-----|----|---|------------------------|--|
| 2019年 | ①  | 4   | 9  | 火   | 受講生による「既に起った未来」3分間スピーチ | オリエンテーション：スクールの進め方   |
|       |    |     |    |   |                        | 組織社会、論語、学問のススメと経験主義：経営をトップ & ミッドレベル視点、それぞれの視点で考える                |
|       |    |     |    |   |                        | 家訓・経営成熟度診断：経営学と実践経営学(マゼ視点)＝人間中心の経営学＝サイエンスではなくアート (懇親会)           |
|       | ②  | 5   | 14 | 火   |                        | 経営理念・ミッション・ビジョン・労務理念   |
|       | ③  | 6   | 11 | 火   |                        | 経営者の職務、リーダーシップ、モチベーション、コミュニケーション(権限受容論)                          |
|       | ④  | 7   | 9  | 火   |                        | ドクターマゼ視点入門：バーナードからドクターへ、中小企業勝利のマゼ視点                              |
|       | ⑤  | 9   | 10 | 火   |                        | 経営者に贈る5つの質問 I 使命、II 顧客、III 顧客価値                                  |
|       | ⑥  | 10  | 8  | 火   |                        | 経営者に贈る5つの質問 IV 成果(売上高・利益)、V 計画：事業計(事業定義)                         |
| ⑦     | 11 | 12  | 火  | 経営戦略：I 分析システム、B.S.C (SWOT 分析から加減分析：5F 分析)、決算書を読む：経営分析 |                        |  |
| ⑧     | 12 | 10  | 火  | 競争戦略(ポーター・バリュチェーン：差別化)                                |                        |  |
| 2020年 | ⑨  | 1   | 14 | 火   |                        | 事業目的(顧客の創造)、経営目的(ミッション)、経営目標、経済的成果(MI)：機会獲得型、販売の意義、マーケティング 4つの利益 |
|       | ⑩  | 2   | 12 | 水   |                        | I 価値・業務の卓越性、リーダーシップ・行動方針   |
|       | ⑪  | 4   | 14 | 火   |                        | マゼ視点(ドクター)「現代の経営」「マゼ視点」、OOMC(ヒトのマゼ視点)、T.Q.M(ゲミツ)、PDCA(仕事の管理)     |
|       | ⑫  | 5   | 12 | 火   |                        | 経営計画発表会の意義 経営戦略策定、目標管理(コミュニケーション)、発表会までの上司と部下の目標面接               |
|       | ⑬  | 6   | 9  | 火   |                        | 経営戦略会議(チーム経営)：成功循環システム：財務分析、管理会計、経営課題                            |
|       | ⑭  | 7   | 14 | 火   |                        | 経営戦略策定・実現方法：顧客確定、顧客価値は何か、成果、I 分析システム再確認                          |
|       | ⑮  | 9   | 8  | 火   |                        | 事業定義・戦略ドメイン：事業のマゼ視点  |
|       | ⑯  | 10  | 13 | 火   |                        | 「価値とは」・顧客価値・付加価値・意味的価値・機能的価値                                     |
|       | ⑰  | 11  | 10 | 火   |                        | 重要成功要因：成功要因の中から最もミッションを実現する要因は何か                                 |
|       | ⑱  | 12  | 8  | 火   |                        | 組織力・組織形態：組織の原則・公式組織・非公式組織  |
| 2021年 | ⑲  | 1   | 12 | 火   | 学習する組織・経営成熟度診断         |  |
|       | ⑳  | 2   | 9  | 火   | 企業文化・社風、2年間の総括         |  |
|       |    |     |    |   | 修了式 (懇親会)              |  |