



商工会議所・商工会 担当者 各位

「変化」へ対応する！革新を目指す経営者のための
「経営革新塾」のご提案

2007年 1月



株式会社 タップクリエート





はじめに



経営を取り巻く環境の変化が著しい昨今、企業として従来のままの取組みでは成長どころか現状維持までもが困難な状況になっています。

企業及びその経営者にとって、自社の事業構造の見直しや新しい事業の創造と展開が必要不可欠といえます。

経営革新に意欲のある経営者を対象に、実際の経営者による生々しい体験談を成功事例として交えつつ、本人が第二創業者でもあるコンサルタントらが、事業計画づくり・実行のためのカリキュラムを提供いたします。

是非とも、ご検討いただければ幸いです。





弊社が行う「経営革新塾」の特徴 1/2



「経営革新は問題解決である」という考えが根幹にあります

弊社では、会社が抱えている現状をかえりみず、夢や願望に満ちた将来像ばかりに目を向ける経営革新は、単に危ない橋を渡るだけ、という考えのもと塾運営を行います。今ある問題に目を向けて、一つひとつ解決していくことが大切です。弊社は一部上場企業から地域の商店に至るまで、あらゆる規模の企業に係る問題解決の支援にあたってきました。この実績を存分に活かしていきます。

初日からビジネスプランを作り上げていきます

一般的な経営革新塾では、最後の2日間程度をかけてビジネスプランをつくりあげます。自社の今後を左右するビジネスプランをこれほど短期間で作成できますでしょうか？
弊社では、初日からビジネスプランシートを配布し、塾の開催日ごとに記入することで最終回にはビジネスプランが完成している状態をつくりあげます。このために、事例講演会や講義とビジネスプラン作成を密接に結びつけて展開していきます。





弊社が行う「経営革新塾」の特徴 2/2



経営に活かせる特別講義の内容をCD-ROMとして配布いたします

弊社の提案する経営革新塾は開催日数で終わるわけではありません。プラス の特別講義をCD-ROMに収録したものを最終日に配布いたします。これにより、さらに多くの情報が受講者の頭の中にインプットされ、経営革新塾に参加した効果がより一層高まります。

商工会議所の魅力向上のお手伝いをいたします

商工会議所・商工会にとって「経営革新塾」を開催することは、「目的」ではなく「手段」であると弊社は考えています。目的は会員増強および会員満足の向上にあるのではないのでしょうか。

そこで、弊社としては「経営革新塾」を商工会議所・商工会にとっての戦略的手段として位置づけ、いかにして会員増強や会員満足の向上につなげていくのか、職員の方々と共に考え、解決策を創り出していきます。

先のCD-ROMにおいては、商工会議所・商工会の魅力を伝える内容を収録いたします。





カリキュラム



「考える」、「気づく」、「作り上げる」を同時に展開するカリキュラム構成です。

	カリキュラム	講師・コーディネーター
第1日目	<p>オリエンテーション 経営革新成功者による講演 成功事例を参考にして自社の経営革新を考える 経営革新で成功を収めている経営者の講演を通して、経営革新をより身近なものとして感じてもらい、その事例をもとに受講者自らの心構えなど新たな気づきを促します。</p>	<p>経営者 (講師予定) 二瓶 哲 (中小企業診断士)</p>
第2日目	<p>経営革新成功者による講演 成功事例を参考にして自社の事業戦略を組み立てていく 経営革新で成功を収めている経営者の講演を通して、事業戦略の重要性を実感してもらい、それをもとに自らの経営革新の方向性を検討、経営戦略づくりを行います。</p>	<p>経営者 (講師予定) 二瓶 哲 (中小企業診断士)</p>
第3日目	<p>組織と人財を使いこなす 経営数字に強くなる ~ 経営戦略を数字から捉える ~ 経営革新に不可欠な経営資源についてその把握と戦略的活用について確認します。</p>	<p>税理士 (講師予定) 二瓶 哲 (中小企業診断士)</p>
第4日目	<p>マーケティングを考える ビジネスプランを作り込む 付加価値向上をマーケティングの視点から検討していきます。後半では講座の総まとめとして、事業計画作成の目的と手順、活用のポイントを確認します。</p>	<p>二瓶 哲 (中小企業診断士)</p>
第5日目	<p>事業計画を発表する 気づきをもとにした事業計画の修正 経営革新塾の振り返り 経営革新塾ネットワークづくりの提案 受講者自ら事業計画の発表を行い、受講者間での評価・意見交換を行いながら、事業計画を完成させます。</p>	<p>二瓶 哲 (中小企業診断士)</p>

カリキュラム別の部分的な対応も可能です。
募集案内の原稿作成など、受講者募集に関する業務支援も行います。





カリキュラム（第1日目）



経営革新で成功を収めている経営者の講演を通して、経営革新をより身近なものとして感じてもらい、その事例をもとに受講者自らの心構えの再認識、新たな気づきを促します。

午前の部（9：30～12：30）

オリエンテーション

経営革新成功者による講演

講演会

コーディネーターとのフリートーク

受講者との意見交換、質疑応答

成功事例研究

午後の部（13：30～16：30）

成功事例を参考にして自社の経営革新を考える

自社の経営理念を再確認する

自社の現状（自社の中と外）を確認する





カリキュラム（第2日目）



経営革新で成功を収めている経営者の講演を通して、事業戦略の重要性を実感してもらい、それをもとに自らの経営革新についての方向性を検討、経営戦略づくりを行います。

午前の部（9：30～12：30）

経営革新成功者による講演

講演会

コーディネータとのフリートーク

受講者との意見交換、質疑応答

成功事例研究

午後の部（13：30～16：30）

成功事例を参考にして自社の事業戦略を組み立てていく

革新の方向性を導き出す 新たな経営戦略づくりにつなげる

経営戦略を成功させるための要因を導き出す





カリキュラム（第3日目）



経営革新に必要な経営資源の把握と戦略的な活用について確認します。
ヒト（組織・人財）とカネ（財務）の両面から自社の現状把握と今後の有効活用を検討します。

午前の部（9：30～12：30）

組織と人財を使いこなす

組織を見直す

社員を活かす仕組みづくりを考える

ビジネスプランへの落とし込み

午後の部（13：30～16：30）

経営数字に強くなる ～経営戦略を数字から捉える～

経営を活かす会計

決算書から導く改善の方向性

ビジネスプランへの落とし込み





カリキュラム（第4日目）



付加価値向上をマーケティングの視点から検討していきます。
後半では講座の総まとめとして、事業計画作成について、その目的と手順、及び活用のポイントについて確認します。

午前の部（9：30～12：30）

マーケティングを考える

商品・サービスの高付加価値化

顧客負担の軽減と価格対策

顧客へのアプローチ 顧客との新しいコミュニケーション

付加価値経営の実践

午後の部（13：30～16：30）

ビジネスプランを作り込む

自社のマーケティング対策

経営理念からの一貫性確認

講師による個別アドバイス





カリキュラム（第5日目）



完成した事業計画を各自に発表してもらい、受講者間での評価・意見交換を行います。そのなかで気づきに基づく修正を行い、事業計画を完成させます。講座の振り返りとともに今後活かすネットワークづくりを提案します。

午前の部（9：30～12：30）

事業計画を発表する

事業計画の発表

ディスカッション（意見交換、質疑応答）

午後の部（13：30～16：30）

事業計画を発表する（続き）

気づきをもとにした事業計画の修正

経営革新塾の振り返り

経営革新塾ネットワークづくりの提案





受講生へのCD-ROMの配布



受講者の方々には、特別CD-ROMを配布いたします。このCDには、特別講義と商工会議所・商工会PRについての音声収録されています。



特別講義「柔らか頭で商売繁盛」

- ・角度を少し変えて考える
- ・逆から考える
- ・顧客の視点に立って考える
- ・トリの目で考える
- ・虫眼鏡をつけて考える
- ・色眼鏡をつけて考える
- ・分解して考える
- ・他の要素と組み合わせて考える
- ・原点に立って考える

対談(商工会議所・商工会を活用しよう)

- ・商工会議所・商工会の魅力を探る
- ・活用事例の紹介
- ・商工会議所・商工会 担当者の声
- ・お奨め施策の紹介
- ・・・etc





成功事例を発表する経営者について



以下に挙げる候補からお選びください

超高級パン製造販売業を経営する若手女性

一つのパンが6千円を超える！ しかも予約待ちの状態！ 普通では考えられません。このようなビジネスをいかにして立ち上げ、軌道に乗せてきたのかを熱く語ります。

インターネットで金物売りまくる金物店三代目

湯たんぽ、つっぱり棒といった商品がインターネットで飛ぶように売られています。この秘訣はどこにあるのか、インターネット事業を立ち上げて今日に至るまで、生々しい現場での出来事を語ります。

地元の経営者の方にご講演いただくこともできます。





講師・コーディネーター紹介



二瓶 哲 (にへい さとる)

- ・株式会社 タップクリエート 代表取締役社長
- ・中小企業診断士

「共に考え、共に創る」をモットーに数々の研修やコンサルティング活動を展開する。顧客心理に基づくマーケティングや「気づき」を促す創造性開発を得意とする。

商工会議所・商工会などの公的機関をはじめ、大手企業などでの豊富な実績を持つ。創業及び第二創業の自らの実体験を活かした講義は、受講者からの共感・好評を得ている。

(その他、講師紹介)

お客様のご要望に応じて、下記、各提携講師を派遣します。

中小企業診断士、販売士、税理士など各企業経営のエキスパート

第二創業（経営革新）の実績を持つ企業経営者（小売業、サービス業、建設業・・・など）





弊社実績



公的機関

- ・東京都庁
- ・東京都商工会連合会
- ・東京都北区、練馬区、杉並区
- ・青森県
- ・富山県
- ・兵庫県尼崎市
- ・福岡県北九州市 その他

金融機関

- ・シグマ・バンクグループ
(足立成和信用金庫、亀有信用金庫、
小松川信用金庫、東榮信用金庫)
- ・東京スター銀行 その他

商工会議所

- ・町田商工会議所
- ・青梅商工会議所
- ・茅ヶ崎商工会議所
- ・上尾商工会議所
- ・銚子商工会議所 その他

民間企業

- ・ファイザー株式会社
- ・明治乳業株式会社
- ・江崎グリコ株式会社
- ・株式会社 INAX
- ・富士通コワーコ株式会社
- ・株式会社 カノークス
- ・光洋マテリア株式会社 その他





会社概要



社名 : 株式会社 タップクリエート
所在地 : 〒162-0065 東京都新宿区住吉町2-18 ウィン四谷9F
TEL : 03-3341-1636
FAX : 03-3341-1687
E-mail : sozoken@sozoken.com
URL : <http://www.sozoken.com>
設立 : 昭和48年12月
資本金 : 1,000万円
代表社名 : 代表取締役社長 二瓶 哲
業務提携 : 学校法人 産業能率大学 総合研究所
取引銀行 : 三井住友銀行 幡ヶ谷支店
東京信用金庫 新宿支店

「人づくり」の事業を
34年間続けてきました。

