

講演・研修・コンサルティングメニュー のご紹介

オフィス井口
代表 井口 嘉則

コンサルタント 兼 企業研修講師 - 井口 嘉則(いぐち よしのり) -



オフィス井口 代表

(株式会社イニシア・コンサルティング
取締役副社長 & エグゼクティブコンサル
タント)

- 略歴 -

■ビジョン作り、戦略立案、中期経営計画策定、新規事業立上げ、業務改革、経営管理等の幅広い分野で、コンサルティングを提供。

「ビジョン・ストーリー」の普及に努めている。

■学歴 東京大学文学部社会学科卒 シカゴ大学MBA

■職務経歴

- 日産自動車にて情報システム部門、海外企画部門を経験、中期計画・事業計画を担当。

- 三和総合研究所(現三菱UFJリサーチ & コンサルティング)にて、中堅～大企業向けに経営コンサルティング実施、10年で100案件をこなす。

- フューチャーシステムコンサルティング(現フューチャーアーキテクト)にて、ITを駆使し、経営改革につながるコンサルティングサービスを提供。企画～導入・立上げまでを支援

- イニシア・コンサルティングにて経営コンサルティング及び研修企画・講師を行いつつ、経営に携わる。

- 2008年8月オフィス井口を設立し、独立

■著書『できる・使える事業計画書の書き方』『中期経営計画の立て方・使い方』『こうして会社は良くなった』他

- 最近の主な参画プロジェクト -

- 大手自動車部品メーカーの中期経営計画策定
- 大手食品メーカーの経営ビジョン・中期経営計画策定
- 大手住宅設備機器メーカーの中期経営計画策定
- 情報サービス業の中期経営計画策定
- 地場スーパーの中期経営計画策定
- 化学メーカーの経営ビジョン・中期経営計画作り
- 大手飲料メーカーの社内ベンチャー制度アドバイザー
- アパレル製造小売の管理会計制度構築
- ホームセンターの次世代業務プロセス構築
- 大手エネルギー事業の事業戦略立案

- 主な研修及び講師実績 -

- 大手自動車メーカー関係会社役員向けビジョン・戦略研修
- 大手タイヤメーカー関係会社社長向けビジョン・戦略研修
- 大手情報サービス業関係会社役員向け研修
- 大手食品メーカー管理職研修
- 大手電機メーカー部長層向け事業戦略研修
- 大手レジャー施設新規事業研修 他多数

・ 著書 ・



「もっとも分かりやすい事業計画書の書き方」といわれています

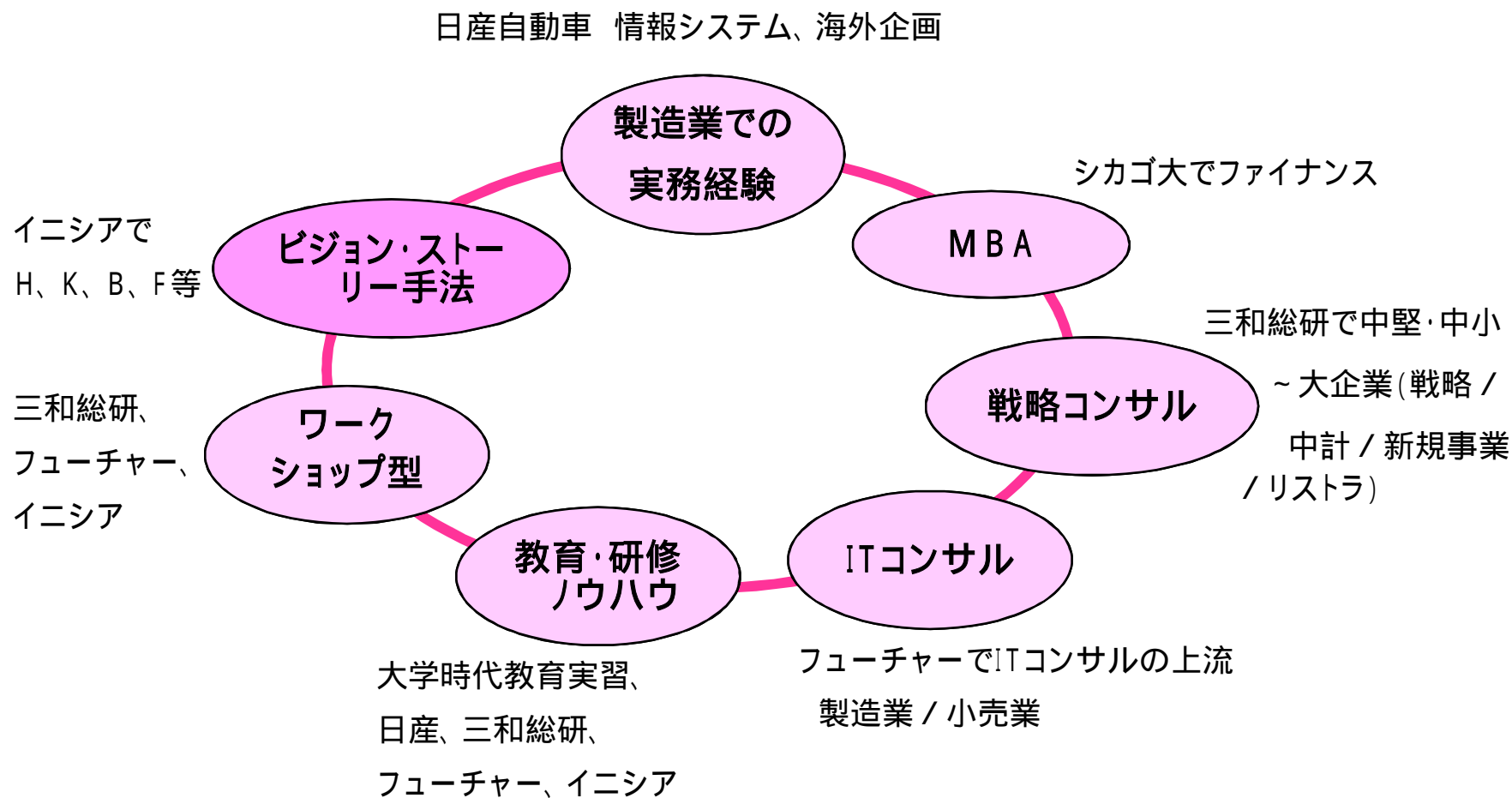


'99年以来のベストセラー08/3新版が出ました！



コンサル体験をストーリー風にまとめたもの

井口 嘉則の特徴



講演テーマメニュー例

No.	テーマ	対象者	内 容
1	夢や目標が持てて 元気が出るビジョン・ ストーリー	経営者～マ ネージャー層	<ul style="list-style-type: none"> ・夢や目標を持てているときは、みな元気ややる気が出ています。 ・しかし、多くの人はその夢や目標を持ってないでいます。 ・だから、現状に対する不平や不満が多くなります。 ・夢や目標を持つ時に大切なのは、実現したい将来像をイメージ化することです。 ・「ビジョン・ストーリー」は、そんな将来像をストーリーの形で描く方法です。
2	ストーリーテリングで 人を動かす	全階層	<ul style="list-style-type: none"> ・ストーリーテリングというのは、物語を語ること。物語の特徴は、一度聞いただけで印象や記憶に残ること。 ・世の中論理的思考ばかりですが、論理的なものは理解はできますが、記憶・印象に残りません。 ・自己紹介や理念・価値観の浸透、危機意識の醸成、改革への動機づけ等に効果的なところを具体的に紹介します。
3	中期経営計画の立 て方・使い方	経営計画立案 者	<ul style="list-style-type: none"> ・拙著新版『中期経営計画の立て方・使い方』のフレームワークに基づいて中期経営計画立案のポイントをわかりやすくお話します。
4	新規事業開発のポ イント	新規事業関係 者	<ul style="list-style-type: none"> ・市場の魅力度と自社への適社度を兼ね備えた新規事業の発案から事業計画立案・立ち上げまでを事例を交えて解説します。
5	業務改革のポイント	業務改革関係 者	<ul style="list-style-type: none"> ・成功する業務改革は、目的・目標が明確等、業務改革実施のポイントを経験に即し、事例を交えて紹介します。
6	『目標達成の方程 式』を作って目標必 達！	マネージャー 層	<ul style="list-style-type: none"> ・目標が達成できない人に共通しているのは、(1)目標の意味付けと(2)活動の具体化ができていないことです。 ・目標の意味付けは、本人にとっての意味付けが重要です。 ・また活動の具体化については、その目標を実現するための活動計画にまで具体化することが重要です。
7	その他		<ul style="list-style-type: none"> ・得意分野を中心に、お客様の要望に沿った講演を行うことができます。

テーマ別ワークショップ・研修メニュー

■ ワorkshop・ビジネス研修メニュー1

1. ビジョン・ストーリーワークショップ

(経営者・管理者、20名、2日間)

- 会社や組織(部門等)の将来像を現状にとらわれない自由な発想で、具体的にストーリー(物語)の形で描きます。
- そのビジョンを実現するための戦略を描き、施策の形で具体化します。

2. 中計策定ワークショップ

(経営者・管理者、20名、2日間～)

- 計数計画ばかりでなく、ビジョンや戦略、活動計画を主体とした中期経営計画のあり方、作り方を学びます
- ワークショップでは、実際に自社を対象に中期経営計画の骨子を策定できます。

3. 経営戦略と経営計画基礎セミナー

(経営者・管理者、100名まで、半日～1日)

- 経営戦略とは何か、最新の理論・事例を紹介し、それをどう計画に落とし込むかを学びます。

4. 新規事業ワークショップ

(中堅～若手、10名、6日間)

- 自らアイデアを発想し、ビジネスモデルを考え、ビジネスプランを作るまでを実践的、体験的に学びます。

5. 業務改革ワークショップ

(中堅～若手、20名、4日間)

- 自社・自部署を対象に、現状の問題点抽出から解決策の立案、実行計画策定までを実践的に学びます。

■ ワorkshop・ビジネス研修メニュー2

6. ファシリテーションワークショップ

(中堅～管理者、20名、2日間)

- 会議を効率的・効果的に進めたり、問題解決を行う際に必要となるファシリテーションスキル(意見を引き出したり、まとめたりする力)を、事例をもとに実践的に学びます。

7. 問題解決法研修

(中堅～管理者、20名、2日間)

- 身近な自分たちの問題を取り上げ、オリジナルな問題解決法を使って、問題の分析方法と解決策の立案方法を学びます。

8. ロジカルシンキング研修

(中堅～管理者、20名、2日間)

- 日本人が苦手な論理的思考法を基礎から学びながら、実践で使えるようトレーニングします。

9. 財務分析研修

(中堅～管理者、30名、1日間)

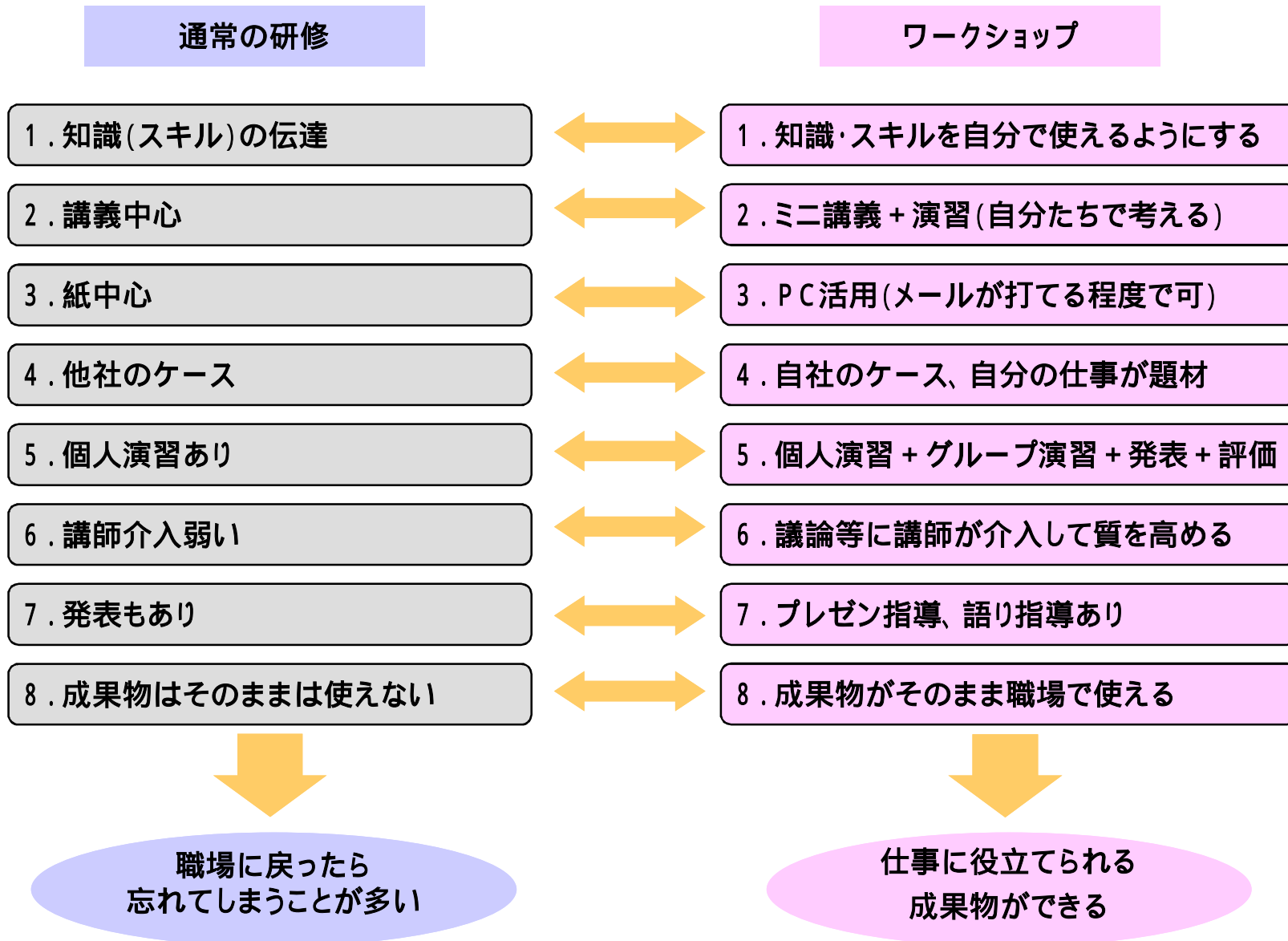
- 自社の財務データをグラフ化し、成長性、収益性、キャッシュフロー等の財務指標を分析し、自社の財務的な課題を理解します。

10. 管理会計研修

(中堅～管理者、30名、1日間)

- 事業別の損益の把握方法のみならず、管理サイクル、投資の管理、バランススコアカード等についても幅広く学びます。

ワークショップアプローチの通常の研修との違い



階層別ワークショップ・研修メニュー例

No.	対象階層	プログラム例
1	関係会社役員	・取締役として必要な法務・財務・人事・リスクマネジメント等の知識を習得する。3日～4日コース。定員:30名
2	関係会社役員・本社部長層	・自社・自部門のビジョンと戦略をワークショップスタイルで具体化する。3日コース。定員:20名
3	選抜マネージャー層	・経営人材育成プログラムとして財務・マーケティング・人事と人材・ビジョンと戦略の各プログラムを1泊2日で受講する中で選抜を行う。2日×4回。定員:20名
4	マネージャー層	・課題解決プログラム……前半は経営的視点の習得、後半で自身の業務課題の分析・提言を行う。延べ10日間。定員:20名
5	マネージャー層	・「事業革新推進リーダー育成プログラム」として、戦略・財務等のインプットをもとに事業上の課題解決策を提言する 延べ10日間。定員:20名
6	マネージャー～リーダー層	・自分の「目標達成の方程式」を作り、定量目標とアクションプランをリンクさせる。3～4日間。定員:20名
7	新任管理職	・マネージャーの役割、問題解決法、部下をコーチングするための傾聴の技法、担当部署の将来像を語るビジョン・ストーリー作り等を行う。3日間。定員:30名
8	その他	・その他階層・目的に応じていろいろなワークショップ・研修が可能です。

コンサルティングメニュー例

No.	テーマ	対象	内容	期間
1	中期経営計画策定支援	従業員数100名以上	<ul style="list-style-type: none"> ・社内でプロジェクトを組み、それを支援する形で事業環境分析、経営ビジョン設定、戦略立案、経営計画策定を行い、中期経営計画をまとめる ・社内メンバー中心に立案できる。人材育成にもつながる 	3月～6月
2	企業理念・経営ビジョン設定	同上	<ul style="list-style-type: none"> ・自社で大切にしている価値観、望ましい将来像を、経営陣をファシリテートしながらまとめていく ・将来像を「ビジョン・ストーリー」で具体化するところに特徴がある 	2月～3月
3	新規事業企画・立上げ	同上	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業アイデアの創出から事業計画作り、立上げ支援までを行う ・社内の未経験者でもビジネスプランが作れるところまで引き上げられる 	3月～6月
4	業務改革企画・実施支援	同上	<ul style="list-style-type: none"> ・現場の問題点抽出～解決策立案、実施、成果だしまでをフォロー ・情報システムを絡めた業務改革提案も行える 	2月～3月
5	システム化マスタープラン策定	同上	<ul style="list-style-type: none"> ・現行のシステムを丸ごと置き換えるマスタープランの企画・立案を支援する ・IT会社にての策定経験を生かせる 	3月～6月
6	ソリューション営業導入・再構築支援	同上	<ul style="list-style-type: none"> ・対企業向けのソリューション営業のプロセス、体制を導入、再構築する 	3月～6月
7	コスト削減企画・実施支援	同上	<ul style="list-style-type: none"> ・財務分析から始め、企業の収益体質を高めるために無駄なコストを大胆に削減するプランを作り、実行を支援する 	6月～1年