

	セミナータイトル
	<p>経営の基本を再認識するための ドラッカーの基礎知識</p>
	<p>藤屋伸二（ふじや しんじ） 差別化戦略コンサルタント 藤屋ニッチ戦略研究所 □株式会社 所長</p>
■ 想定する対象者	
<ul style="list-style-type: none"> ・ ドラッカーを理解したい経営者・後継者および管理者 ・ 会社全体の生産性を改善したい経営者および後継者 	
■ コンセプト／メッセージ	
<p>商品は競合他社より良いのだけれど思ったほど売れない。売上げは伸びているけど利益は伸びていない。口を酸っぱくしてチームワークの大切さを説くけれど協力体制ができない。社員の待遇は良いはずなのに優秀な人材が来てくれない。社員教育に力を入れているが社員が伸びない。</p> <p>このような悩みを抱えている会社には、理念、ビジョン、経営方針、経営戦略、目標、評価、人事などに一体感が見られません。</p> <p>経営は、どんなに部分的に良くても、他のどこかが悪ければ、会社全体の業績はそれほど上がりません。それは、経営としてのバランスが欠けているからです。</p> <p>たとえば、人の体に置き換えてみると分かりやすくなります。心臓だけが強くても、頑強の体にはなれません。かえって他の臓器に負担をかけるだけです。会社も同じようにバランスが重要です。</p> <p>戦略論、組織論、リーダーシップ論など、すぐれた経営理論はたくさんあります。しかし、それらの経営理論は、それぞれの研究者の思想や価値観にもとづいてつくられており、それらをもとの一つひとつ作っても、全体としての統一感がないので、継続的に業績が伸びる仕組みにはならないのです。</p> <p>ドラッカーだけは、会社を一つの身体（システム）としてとらえ、それに必要な仕組みを教えています。その教えを事例豊富に分かりやすく解説します。</p>	

■ 内容

はじめに

1. 事業のマネジメント

～どの市場、どの商品、どの流通ルートが最適かわかる～

- (1) 理念、ビジョンをつくる
- (2) 経営方針をつくる
- (3) 経営戦略をつくる

※ 経営資源（ヒト・モノ・カネ）が不足する会社ほど、戦略思考が必要です。勝ち残るための考え方と方法論を解説します。

2. 組織のマネジメント

～事業を運営する仕組みがわかる～

- (1) 戦略実行に必要な仕事を書き出す
- (2) 情報を中心に組織構造を設計する
- (3) 会社や部署をチームとして考える

※ 人材が不足している会社で、人を中心に考えた組織にすると、運営力が弱くなります。ドラッカーの教える情報型組織にすると、管理者の人手不足が解消します。その仕組みづくりを解説します。

3. 人と仕事のマネジメント

～社員の能力を引き出す仕組みがわかる～

- (1) 目標による経営を取り入れる
- (2) 経営を「見える化」する
- (3) 最高の仕事を引き出すポイント

※ 経営を見える化し、貢献すべきことを明確にし、コミュニケーションのあり方、生産性の本質の理解、貢献にもとづく評価制度、最強の社風のつくり方を学ぶことで、見違えるように生産性が向上します。その方法を分かりやすく解説します。

■受講者の感想

- ・考えさせていただくことが多かった。自社に置き換えて考えます。
- ・“できるかもしれない” “やってみよう” という気持ちにさせていただけるお話しです。
- ・中小企業であることが、逆に強みに感じられました。ありがとうございました。
- ・従来とは違った視点で新しい発見ができた。
- ・売上を上げる手法を学べた。あとはどこまで実行できるかです。
- ・ドラッカーの説明を初めて聞いて、すごくわかりやすかった。
- ・わかりやすく、当社の業界でも活用できる様なことを説明してくれたから。
- ・ドラッカーを中小企業向けにわかりやすく説明していただいた。
- ・面白かった。ヒントがたくさんあった。機会があれば、またお話を聞きたい。
- ・藤屋先生のセミナーは2度目ですが、とても参考になり取り組みやすい。
- ・具体例が多く、スライドの内容が充実していて良かった。
- ・モチベーションの持ち方、事業展開の切り口とやり方⇒視点を変えると、これ程判りやすく、計画を立てやすくなるのだと実感した。従業員の説明に活用したい。

■主宰者様の声

- ・御礼が遅くなってしまいましたが、先日は貴重なお話をいただき、誠にありがとうございました！ お陰さまで、受講された皆さまからも、お話に満足された旨のアンケートの回答を数多くいただき、事務局としても大変嬉しく思っております。
(某社お客様向け全国大会での基調講演 M様)
- ・集客の方ですが、会場の定員(96名)に達しましたので、早々に募集打ち切りをさせていただきました。
(某商工会議所 A様)
- ・先日のアンケート集計ができましたので、結果をこのメールに添付させていただきます。参加された方の満足度が非常に高く、ぜひまたご講演をお願いしたいと考えております。
(某公的機関 S様)

■セミナー実績

新生銀行、広島銀行、十八銀行、西武信用金庫、愛媛信用金庫、凸版印刷、三菱自動車、佐世保重工業、お仏壇のはせがわ、SMBC コンサルティング、九州生産性本部、労働金庫、イセデリカ、東京・大阪をはじめとする各地の商工会議所、東京・埼玉・福岡などの中小企業家同友会、中小企業大学校(仙台、広島、直方、人吉)、JA 熊本果実連・JA 福岡などの農業団体、法人会、工業会、中小企業団体中央会など(敬称略)

■プロフィール

藤屋 伸二（ふじや しんじ）

- ・1956年福岡県生まれ。1996年 民間企業の勤務を経て藤屋マネジメント研究所を設立。1998年からドラッカーをコンサルティング理論のベースに置くようになる。以後、200回以上も読み込んで独自のコンサルティング手法を編み出し、200社を超える中堅・中小企業の業績伸長やV字回復を支援してきたドラッカー活用のスペシャリスト。
- ・著書・雑誌・メディア・講演・コンサルティング・社員研修などを通じて藤屋式ドラッカー活用法の普及活動をしている。このようなことから「日本でもっともドラッカーをわかりやすく伝える男」と言われている。
- ・現在、中小企業経営者を中心に、「必要なことをわかりやすく、おもしろく、実践に役立つ」をモットーにした、藤屋式ドラッカー活用法で業績アップの手法を学ぶ会員制の【藤屋伸二の創客塾】を主宰している。
ホームページ <http://fujiya-management.jp/>

【著書・監修書】

『ドラッカーの黒字戦略』

『図解で学ぶドラッカー入門』

『図解で学ぶドラッカー戦略』

『20代から身につけたいドラッカー思考法』

『20代から身につけたいドラッカーのマーケティング思考法』

『20代から身につけたいドラッカーのリーダー思考法』

『48の成功事例で読み解くドラッカーのイノベーション』

『図解雑学ドラッカー経営学』

『まんがと図解でわかるドラッカー』

『まんがと図解でわかるドラッカー・リーダーシップ論』

『まんがでわかるドラッカーのリーダーシップ論』

『まんが元自衛官みのりドラッカー理論で会社を立て直す』

『まんがでわかるD. カーネギーの「人を動かす」「道は開ける」』

など22冊（うち4冊は海外でも発行）の累計発行部数は193万部を超える。