

## 講座のポイントは?

### ■ 幹部力とはいったい何か?

社長の片腕として会社を安心して任せる事が出来るかどうかはひとえにその社員に「幹部力」が身につけているかどうかです。では「幹部力」とは何か?これを理解していないと企業経営はうまくいきません。「幹部力」を身につけるには〇〇の**明確化**、〇〇**する力**、**会社の〇〇の理解**この3つのポイントを余すことなく理解し実践しなければなりません。

### ■ 人が育つ仕組みとは?

人を育てるためには、人を育てる仕組みを作り上げる必要がありますが、何も難しい事ではありません。なぜ人財が育たないのか?それは正しい手順を知らないだけなのです。講座で公開する人が育つ4ステップとコーチングを組み合わせる事で着実に人が育つ仕組みを作り上げる事が出来ます。

### ■ 財務力が身につくブロックパズル理論とは?

「何度言っても安値受注する!」「コスト意識が足りない!」会社の売上を伸ばして、利益を増やし、従業員にも還元してあげたいと常日頃考えているにもかかわらず、社員はなぜか分かってくれない。経営者の悩みは尽きません。でもご安心下さい。秘伝のツール「ブロックパズル」を使うことで、社員の会社の金の流れに対する理解が飛躍的に高まります。社長、もううるさい小言を言う必要は無くなりますよ!

### ■ 戦略的に物事を考える為のポイントとは?

戦略的に物事を考える力を社員が身につけることで指示待ち社員を根絶できます。自ら考え自ら行動する右腕が育ちます!

## 講師プロフィール



株式会社M&Mパートナーズ  
エンハンス・バリュー・パートナー  
代表取締役 前田和人

企業価値を高め多店舗展開をサポートするビジネスパートナー 佐賀県出身。地方銀行に16年間在籍し、融資先の新規開拓250社、融資案件2500件以上を手掛けた実績を持つ。その後、営業の手腕を買われ、葬祭専門の花屋に統括本部長として迎え入れられる。9年間で11店舗の新規出店の指揮を務め、120人のスタッフを牽引し、年成長率120%を維持する組織を創り上げる。貸し手と借り手の両方の最前線の経験から、人財と財務のマネジメントによる多店舗経営ノウハウを完成させる。その後、このノウハウの普及と指導のため独立を果たし、中小企業の業績向上支援に携わっている。その業務が評判を呼び、2013年、出版社からのオファーを掛け、税理士選びのノウハウをしたためた『なぜ税理士は経営者の期待に応えられないのか』(かんき出版)を出版。



エンハンス・バリュー・パートナー  
伊達 亜矢  
日本プロコーチ認定評議会アソシエイトコーチ

長崎県佐世保市生まれ。ハウスケンポスのオープニングスタッフとして入社後、ホテルフロント、プライダルプランナーとして16年間従事する。プライダルプランナーでは年間個人で90組、チームとしては最高組数の650組を作り上げる。その後ヘッドハンティングにより福岡のコンサルティング会社へ転職。現場経験として老舗日本料理に入り3ヶ月で女将に抜擢される。そこからコーチングを活用した「人財育成ロジック」を構築し2012年に起業。地域密着型の中小企業に対して各種研修・コンサルティングの実績を持つ。2013年(株)M&Mパートナーズへ参画。社外NO2として経営者と共に企業価値を高める活動支援をしている。

## 講座参加特典

参加者全員に  
Amazon売上1位の  
著書をプレゼント!



単行本 - 2013/3/25  
前田和人(著)  
★★★★☆

### 「なぜ税理士は経営者の期待に応えられないのか」

税理士と企業価値を高める基礎づくりを

第1章 社長の期待に応えられない税理士が増えてきた!

第2章 言語道断 コレでは大ハズレ!

融資担当者が見た「困った税理士」9つのエピソード

第3章 融資可能な決算書をつくる税理士と社長の勘どころ

第4章 こういう「税理士」と「税理士の書いた決算書」には融資できない

第5章 融資を引き出すための税理士との正しい付き合い方

第6章 社長!あなたは税理士に夢を語っていますか?

おわりに 責任は私がとる!社長の意思表示が欠かせない

日時 **6月26日(金)10:00~17:30**

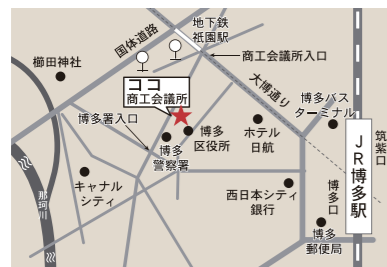
福岡商工会議所 307号 受付開始9:30~

定員 **先着10名様**

参加費 **お一人様 70,000円(税別)**  
※4/6までのお申し込みで **60,000円(税別)**

連絡先 TEL092-285-2578

主催 株式会社M&Mパートナーズ



※福岡商工会議所  
福岡市博多区  
博多駅前  
2丁目9-28

申込書

貴社名

役職

名前

役職

名前

ご住所

電話

E-mail

@

FAX

今すぐ、お申し込み下さい!24時間対応

▼FAX 092-510-0287

株式会社M&Mパートナーズ  
816-0802 福岡県春日市春日原北町3丁目14-1  
アーバンセオリーズ209  
TEL 092-285-2578 <http://mmbpr.jp/>

あなたには頼りになる**右腕**はいますか?

# 『幹部力』 養成講座

社長の時間を確保して  
会社を成長させる方法を公開!

幹部力養成講座  
第2回(1Day)

6月26日(金)10:00~17:30  
福岡商工会議所 307号 受付開始 9:30~  
先着**10名様**限定募集

## あなたの社員のがこの講座を受講すると・・・

- ✓ 幹部としての役割が明確になる
- ✓ 会社のお金の流れが理解できる幹部になる
- ✓ 人材育成の出来る幹部になる
- ✓ スタッフとのコミュニケーションが飛躍的に高まる
- ✓ 自発的組織(自ら考え行動する組織)になる

▶▶▶もしあなたが無理なく確実にビジネスを拡大させたいのなら是非申し込んでください。席には限りがあります。

株式会社M&Mパートナーズ

その方法とは? ▶▶▶



# 成長する企業と 成長しない企業 その違いとは？

## 自分を解放する！

世の中の中小企業の社長の多くは、  
「自分がいなければ、会社はまわらない！」

と思われていますが、実際はそうではありません。社長は何でも出来るスーパーマンではないのです。あなたの会社を見渡してみてください。社内にはある分野では社長よりも出来る人材が必ずいます。

その人達にきちんと仕事を任せ、社長自らを「解放」してあげることで細々とした、本来社長がやるべきではない仕事の時間を減らすことが出来ます。

そして減った時間はあなたの会社の売上増加、利益増加に直結する仕事に集中して取り組むことが出来るようになります。

## 幹部力を身につけた 右腕を確保すると！

社長が現在行っている仕事すべてを、あなたが全て行う必要有りません。自分の仕事をパーツ毎に分解してみると社長がやるべき仕事、やるべきでない仕事、明確になります。つまり、これまであなたが行ってきた細々とした業務や時間を「幹部力を身につけた右腕」に任せ、あなたはマーケティングや経営といった本来社長にしか出来ない仕事に専念する必要があります。しかし指示を仰ぐだけの人財は必要有りません。幹部とはどうあるべきかを理解して行動し、率先して人を育て、会社としての金の流れを把握できる「右腕」こそが重要なのです。

もちろん、人財を育成するのですから、すぐにしかも簡単にできる代物ではありません。普通はそれなりの時間を掛ける必要があります。但し、私がこれまでの人材育成ノウハウから編み出した3つのポイントを押さえることで確実にしかも時間を短縮して「幹部力」を身につけることができます。この3つのポイントを押さえること無しに、本当の意味で幹部力を右腕を育成するのは困難です。ではその幹部力とは一体何か？



初めまして、企業価値を高めるエンハンス・バリュー・パートナーの前田和人です。人財の活動を財務につなげて中小企業の事業発展のお手伝いをしています。

## やるが多すぎる

「そんなことは自分で考えてやって欲しい！」

「いちいち判断を仰ぐな！自分で判断してくれ！」

「利益につながるやるべき仕事はわたしにはある！」

中小企業の社長は会社の大黒柱であることは疑う余地もありません。それゆえやることも山積です。

社内では部下から、いちいち意見を求められ、相談をうけ、判断を求められます。社外では率先して営業活動にいそしみ、人脈作りのため業界団体などの活動にも顔を出さなくてははいけません。

新規取引の開拓も、顧客満足度を高めるための活動も、社内体制を整えるのもありとあらゆる事が社長であるあなたの元に集中してきます。

## 働く時間が増えても

こんな状況では時間がいくらあっても足りません。ランチの時間も十分にとれません。夜明け前に出勤し、家に帰るのは午前様。これだけ働いてもこなす業務は一向に減らず、もはや焼け石に水状態。体調もすぐれません。

部下や取引先、下請け業者にとどまらずに電話、メール、SNSなどいろんな方法であなたの時間はいつの間にか奪われていくのです。

いったいどうすれば誰にも邪魔されずに売上・利益に直結する活動のための時間を確保できるのか？  
いったいどうすれば忙しいだけで一向に売上が安定しない、増えない状況をかえる事ができるのか？

## 幹部力養成講座の主なスケジュールは？

### ■第1部（講師：前田）

- マネジメントに管理は必要ない
- マネジメント能力を発揮する為の最強メソッド4ステップ
- 自発的組織づくりの3つの重要事項

### ■第2部（講師：伊達）

- 人財育成に必要な効果的指導コミュニケーション
- 部下育成のあり方
- 相手の存在を認めるフィードバック

### ■第3部（講師：前田）

- お金の流れの理解が飛躍的に高まる「お金のブロックパズル」
- 会社のビジョンと個人のビジョンを重ね合わせるコミュニケーション
- 目的と手段は入れ替わる

## 講座受講者の感想

### 早くこの研修を受講していたら…

<MKさま>

課長になりたての時は、頑張らないといけないという気負いから、時々部下と衝突し、更に指導や管理もできていませんでした。結局、ポストが空いたから課長になっただけで、実力がなかったのです。早くこの研修を受講していたら、部下に嫌な思いをさせなくて済んだのかなと反省しています。

ただ、この研修で、なるほどと共感できたのは、その失敗体験、経験があったからだと思います。会社といえども人の集まりなので、いかに人が働きやすい環境を作るかが重要だと感じました。

また、マネジメントが出来る人財を増やすことが、会社の目的を達成する近道だと教えていただきましたので、なぜ顧客を増やさないといけないのか、なぜ利益を残さないといけないのか、明確な言葉と明確な行動、コーチングの技術、面談の技術等を駆使し、皆で目的を達成出来るように尽力します。

### 固定観念が崩れました！

<劇団団長様>

マネジメントについての固定観念が崩れました。すごい！の一言です。経験からお話される内容は、どれも具体的に説得力がありました。

知識のみ詰め込むようなセミナーではなく、実践し、結果を出すためのセミナーだと思いました。

### 自分の考えの間違いや新たな発見！

<岩橋 様>

マネジメントをどうしたら良いのか、どうあるべきか等試行錯誤の連続で非常に悩んでいましたが、この研修を受けて、自分の考えの間違いや新たな発見をすることがありました。

1つ目は、自分では部下に聞きながらいろいろなやりとりをしているつもりでしたが、自分の伝え方が間違っていたり、自分の思い通りに動かそうと誘導していた様な気がします。部下との何気ない1つ1つのやりとりをもっと大切にしなければならないと感じました。

一つ目は、「部下に仕事の定義を明確に伝え、主体的に考えさせ、上司はそれをサポートすること」です。細かい指示はだしますが、「何のためにこの仕事があるのか」という説明は、面倒で話さない事が多いです。それを明確に伝えることで、求められている結果を出せるようになるということでした。

2つ目は、習慣=行動×回数 いろいろな事に行動はしたけれど、途中で効率を求めに自分のやり方を転換してしまい、結果習慣になっていない事が沢山あるという事がわかりました。とにかく習慣に出来るように小さなことから始め、沢山の成功・感謝を作りたいと思います。

非常にわかりやすい研修で、聞いていて楽しく、苦にならない研修でした。この様な研修があれば、また是非参加したいです。ありがとうございました。

おかげさまで受講者の皆様にご好評いただいております。!