

第三期生いよいよスタート！

# 組織コンサル養成講座

4時間 × 8Days で組織コンサルタントを目指す本気のコース

1/14  
開講

中小企業にとって「組織作り」は大きな課題のひとつです。二世社長の会社、職人気質の会社、成長が始まったベンチャー企業等、とても多くの会社で「組織」は悩み種です。本講座は「組織作り」を通して中小企業を支援するコンサルタントおよび研修講師になる為の実学講座です。学習内容は広範囲に渡りますが、強い組織作りの観点から、各ポイントをしっかりお伝えしていきます！

全8回（土曜日）16:00～20:00 受講料：162,000円（税込）

Day 1月14日（土）  
**01 「組織コンサルの仕事と営業法」**

中小企業を実際に支え、成長を導く組織コンサルの役割、仕事内容、必要スキル、収益化法を伝えます。また、コンサル契約を結ぶ営業法を学び、組織コンサルを事業として成立させる方法を身に付けます。

Day 1月21日（土）  
**02 「企業分析による組織戦略作り」**

事業戦略を果たす「組織戦略」はどう作るのか？業種別の特徴や社長の思いをどう反映させるのか？具体事例をふんだんに入れながら、事業戦略を反映した組織戦略の作成方法をお伝えしていきます。

Day 1月28日（土）  
**03 「管理職の育成法」**

20人を超えた組織では必須であり、最も効果が出るのが管理職の育成です。しかしこの規模の会社では、管理職のロールモデル（見本）がありません。管理職の基礎と会社の独自性を理解させる方法を学びます。

Day 2月4日（土）  
**04 「20代社員の戦力化」**

社会が豊かになるにつれて、幼児性の高い若手社員が増えていくと言われています。そうした若手社員の育成力を企業が身に付ければ間違いなく競争力は向上します。ゆとり世代育成の基本を学びます。

Day 2月11日（土）  
**05 「中堅社員の育成法」**

実務で貢献し、次の管理職となる中堅社員は会社にとってとても重要なポジションです。仕事の基礎となる「人・組織の動かし方」を体系的にまとめ、その指導法を具体的に学んでいきます。

Day 2月18日（土）  
**06 「現場のマーケティング&事業開発」**

マーケティングと事業開発はどの企業にとっても、必須の知識ですが、意外と現場社員は学んでいません。「商品売る仕組作り」と「新事業を推進するコツ」をまとめて学び、相互の関係性を理解します。

Day 2月25日（土）  
**07 「最低限の財務経理と報酬制度」**

経営者にとって財務諸表は宝の山と言われていますが、意外と見方・活用の仕方を知らない方も多いです。必要最低限の財務経理知識を学び、かつ経費科目で重要な「給与（報酬）」についても学びます。

Day 3月4日（土）  
**08 「コンサル&講師スキルとまとめ」**

コンサルタント業、講師業としての必要スキルや成功する為のポイントをお伝えします。また、全8回を振り返り、すべての科目が統合的につながっていることを理解します。

# 「組織コンサルになってください！」

渋谷ビジネス教室代表 駒谷 誠

## 「びっくりした反響～この1年の経験～」

渋谷ビジネス教室をはじめたのは、私の15年間の経営経験から、「中小企業の成長には”組織作り”こそ重要！」という思いからでした。折角、いい商品を持ち、売上が上がっても、社長の心は従業員と組織に対する不満と不安ばかり。でも打ち手がありません。「どうせ人は変わらない」という気持ちが根底にあるからです。

しかし、私は経験から「人は変らないが、成長する」ということを感じていました。悩ましい社員のほとんどは単に「幼く」、人として成長させるだけで、とてもいい働きをしてくれます。そうした「組織作り」の手法を論理的に伝えたくて、渋谷ビジネス教室を立ち上げました。そして、反応は立上げからすぐにもありました。

驚くほど多くの企業さんが「組織」の悩みを持ち、どうしたらいいのかと相談に来てくれました。中には「あきらめている」「うちの会社では無理」と言い切る社長さんもいました。

そうした皆さんに組織作りの手順を伝え、人材育成の方法を教えました。教室を立ち上げて2年になりますが、手がけた組織では効果が出ており、社長さんから大変感謝されています。

必然的に私が行っている「組織コンサル、社員教育、顧問契約」の契約件数も増え続け、現在では売上250万/月ほどの案件量を一人で行っています。この成長は予想を超えるスピードでした。

これだけ社会的なニーズと意義のある仕事を、もう私だけでは、こなすことができません。

そこで今回、私が行っている組織コンサルティングのすべてのノウハウを伝える「組織コンサル育成講座」を立ち上げることにしました。今の中小企業には「組織作り」を支援するパートナーがもっと必要という思いからです。

## 「対象となる中小企業の分析」

単科講座のひとつに「20人からの経営」講座というものがあります。現在一番の人気講座です。20人を超えると組織がおかしくなるという経験をまとめた講座ですが、本当にどの会社も同じようです。社長がひとりで引っ張っていける人数を超えるからでしょう。ここから組織化＝経営が必要となります。今まで出会ってきた企業様を振り返り、相談が多かった会社のタイプを分析してみました。

＜特に相談が多い会社のタイプ＞

### ▼職人的社長の会社

例) 医師、獣医師、プログラマー、デザイナー、コンサルタント  
⇒社長は大好きな仕事を通して売上が上がるものの、組織が大きくなるにつれて、問題が出始め、悩み出します。社長には経営知識がほとんどなく、いつまでもプレイヤーでいたい気持ちがあります。

### ▼猛烈ライオン社長の会社

⇒強烈な指導力で会社を拡大する社長さんのいる会社です。「嫌なら辞める！」というムードで会社を引っ張ってききましたが、さすがに社員数が多くなると問題が出てきます。No2からの相談が多いです。

### ▼儲かっている会社

⇒ビジネスモデルによっては簡単に売上が上がる会社があります。利益さえ出していれば、社員は雇えるので、会社は拡大するのですが、やはり20人を超えるあたりから、社員の不満と不信が増え、退職者が出てきます。利益は出ても会社のムードはどんどん悪くなっていきます。

### ▼公益法人、NPO

⇒お役職的なムード、公益的なムードがあるため、平等と正義の社風を持ち、仕事も社員の自主性にゆだねる傾向がある組織です。しかしそれが原因で組織に一体感がなく、仕事がスピーディに進みません。こうした団体でも一定の収益を得て、存在意義を示す必要があるものの、それができず悩んでいます。

### ▼二世社長の会社

⇒親が築き上げた商売を引継ぎ、頑張っていますが、古参社員との関係や新しい事業の開発で大変苦戦している会社です。安定的な収益はあるものの、変革を起こさなければ収益は落ちていきます。また、社長を中心とした強い組織を築かなければ、組織は衰退していきます。

## 「55万社が待っています」

大企業出身の社長や役員がいる会社では「組織」の重要性を知っていますが、そうでない会社も実に多いです。小規模事業者（5名以下）を除く中小企業55万社のすべてが支援対象と思っています。

私達だけで、どれだけ会社を支援することができるか分かりませんが、1社でも多く健全に成長していく会社を生み出すことが、法人を支援する職種についている私達の存在意義と考えています。

その為にこの講座を作りました。

組織コンサルタントには会社経営を全般的に理解する「総合力」が必要となります。大変と思われるかも知れませんがポイントさえ理解すれば、経営はそれほど複雑ではありません。必ず学べます。

また、学ぶことは理論ではなく、実学なので、必ず成果となって現れます。プランを作るだけのコンサルではありません。事業戦略に基づき、組織戦略を練り、それを社員教育を通して全社員に伝えていきます。その会社が儲かる仕組みを社員に伝え、社員に求めることを伝えるシンプルな手法です。これで会社は変わります。

ぜひ、そうした組織変革を主導できる「組織コンサルタント」になってください。例えば皆様の実業と合わせて頂き、お客様の真のパートナーとなっていただくことも可能と思います。ぜひ皆さんの力を貸してください。