第12期生

組織コンサル養成講座

4時間 × 8 Days で組織コンサルタントを目指す本気のプロコース

4/6 開講

中小企業にとって「組織作り」は大きな課題です。
成長が始まったベンチャー企業、二世社長の会社、職人気質の会社等々、「組織」は、多くの会社で悩み種です。
本講座は「組織作り」を通して中小企業を支援する「組織コンサルタント」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、強い組織を作る観点から、各ポイントを具体的に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 01 4月6日（土）「組織コンサルの仕事と営業法」

中小企業を実際に支え、成長に導ける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 02 4月13日（土）「組織戦略と組織作り」

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 03 4月20日（土）「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育成です。しかしその規模の会社では、管理職のロールモデル（見本）がいません。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 04 4月27日（土）「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会社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。

※5月4日（土）はGWでお休みとなります。

Day 05 5月11日（土）「中堅社員の育成法」

組織の文化を決め、成果を出すのは中堅社員と言われます。中堅社員が前向きにならないと会社は暗くなります。「人・組織の動かし方」を体系的に学び、半端な中堅社員の指導法を具体的に学んでいきます。

Day 06 5月18日（土）「マーケティングと事業開発」

売上を作る「事業開発」「マーケティング」「営業」の関係を理解し、企業が利益を上げる仕組を学びます。組織化はコストであり、必要な原資は利益向上で生み出します。商売の基礎を学び収益改善法を理解します。

Day 07 5月25日（土）「報酬制度とビジョン作り」

「報酬は経営からの最大のメッセージ」と言われるくらい報酬制度は重要です。ビジョン、目標、戦略組織像を加味し、社員を育成し、コントロールする仕組み、および本社機能の基本を学んでいきます。

Day 08 6月1日（土）「経営チーム育成とコンサルスキル」

社長とNo.2の役割分担により、強い経営チームができあがります。No.2の育成方法がポイントです。また組織コンサルに必須のスキルをおさらいし、全8回の振り返りを統合的に行います。

渋谷ビジネス教室 Shibuya Business Class
組織コンサルの会 soshiki-consul.com
お問合せ・お申込みは以下のメールまで。
staff@business-class.jp

「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３年の経験～」

渋谷ビジネス教室をはじめたのは、私の 18 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でいっぱい。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 3 年になりますが、手がけた組織ではっきりした効果が出ており、多くの社長さんから感謝されています。

必然的に私が行っている「組織コンサル」の契約件数も増え続け、現在では売上 280 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、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。多くの中小企業には「組織作り」を支援するパートナーが必ず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。「嫌なら辞めろ！」というムードで会社を引っ張ってきましたが、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、若社長を中心とした強い組織を築かなければ、やはり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。私は小規模事業者（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、どれだけの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中小企業を生み出すことが、法人支援を仕事とす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。

組織コンサルには会社経営を全般的に理解する「総合力」が必要です。

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、学ぶ内容は、理論ではなく、実学ですから、成果は必ず出ます。

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」になってください。例えば皆様の実業と合わせて、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。

渋谷ビジネス教室
Shibuya Business Class

お問合せ、申込みは、staff@business-class.jp まで。
また受講料の振込口座は以下となります。
三菱 UFJ 銀行　赤坂支店
普通 4769738　株式会社イニシャル