

第33期生

組織コンサル養成講座

5時間 × 9Days で組織コンサルタントを目指す本気のプロコース

2025

1/11
開講

ZOOM講座

企業にとって「組織作り」は非常に悩ましい問題です。売上が上がっても社員が辞めていく。若手が育たない。任せられる管理職がない。生産性も上がらない。採用も厳しくなる中、本当に多くの経営者が頭を抱えています。そんな状況を踏まえ、組織から企業を変革するのが「組織コンサルタント」です。本講座では「組織コンサルタント」として必要な知識や心得を体系的にまとめ、コンサルとして活躍できるスキルを具体事例を交え、お伝えしていきます。

全9回（土曜日）16:00～21:00 受講料：198,000円（税込）

Day 1月11日（土）
01 「中小企業組織と改善方法」

組織コンサルを必要とする中小企業の組織実態を理解し、無策だと組織が機能なくなる本質を学びます。また組織開発の必要な組織メカニズムの基礎知識を学び、組織コンサルの役割・役割を把握します。

Day 1月18日（土）
02 「組織戦略と組織設計」

本講座の核となる「組織戦略」の描き方を学びます。業態、戦略、経営陣、採用できるスタッフの質など複合的要素から組織を定義し、反映させる手法です。具体事例を入れながら、体系的に解説します。

Day 1月25日（土）
03 「管理職の育成」

組織作りを成功させる大きな施策が「管理職の育成」です。何をどのように教えるべきか、どうすれば管理職が期待した働きをするのか。部長と課長の違いは何か？管理職の変革に必要なコンテンツと育成手法を学びます。

Day 2月1日（土）
04 「20代の戦力化」

現代の組織構築において一番の弊害が社員の「幼児性」と言われています。特に20代30代に幼児性に対してどう向き合い、どう指導するのか？正しい指導を行えば幼児性は改善され、20代も戦力化が可能です。

Day 2月8日（土）
05 「問題社員の改善」

ダメな中堅社員は会社と上司の愚痴をいい、若手社員に悪影響を及ぼし、会社の空気を悪くしていきます。また言うことを聞かないシルバー社員もいます。対処法を具体的に学び、社風改善のきっかけを学びます。

Day 2月15日（土）
06 「現場組織の作り方」

現場視点で小さな組織の作り方を学びます。主にリーダーの役割を中心に、現場組織の生産性の高める手法や組織コントロールのやり方を説明します。全社の組織戦略に従い、現場の組織を仕上げます。

Day 2月22日（土）
07 「商売の基礎」

組織コンサルであっても商売に関する認識は必須です。商売（事業）に合わせて組織を組み立て、自身としてもコンサルタント商売で成功しなければいけません。営業、マーケティング、事業開発の観点から商売を解説します。

Day 3月1日（土）
08 「報酬制度とビジョン」

すべての組織施策を統合し、一貫性を持たせる最後の施策が報酬制度です。またビジョン、目標、戦略を提示することで組織全体を動かす手法を学んでいきます。Day-7で組織構築の全概要がすべて繋がります。

Day 3月8日（土）
09 「経営陣教育とコンサルスキル」

社長とNo.2の役割の違いを理解し、強い経営チームの育成法を学びます。また組織コンサルとして組織を変革する為に必要なスキルを学び、全8回で学んだ知識を統合的に活用する手法を全体を振り返りつつ学びます。

■本講座の特徴

数多くの経験から、組織作りにおける課題と問題点を明かに分析し、その対処方法を体系的にまとめています。理論に留まらず実践的な手法を伝えます。300名を超える卒業生。企業を変革する組織コンサルになってください。

「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7年の経験～」

渋谷ビジネス教室をはじめたのは、私の19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、反応は教室を立上げて、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7年になりますが、手がけた企業様では、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350万/月ほどの案件量を一人で行っていきます。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。社員数が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、整骨院、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。社長は経営知識を勉強しますが、その他の職人が商売を理解せず、会社が拡大しません。

▼猛烈ライオン社長の会社

⇒強烈的な指導力で会社を拡大する社長のいる会社です。「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、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わかりませんが、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、社員の幼児性を正し、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。

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