

実践管理職研修5日間

近年、多くの企業が人材の重要性を再認識し社員教育に力を入れてきています。

また、産業構造の変化を見据えて国なども盛んにリスキリングを唱えるようになってきました。

社員にIT知識やAIの活用法を教えるなどがその内容ですが、多くのエクセレントカンパニーや業績を上げている新興企業などを見ていると、こうした技術力もさることマネジメント力の差が大きく業績や企業の発展に重要であることが分かってきています。

当研修では、大企業から中小企業まで多くの企業を見てきた講師陣の経験から「**社員のマネジメント力**」を上げることが事業の発展につながる。逆に言うとマネジメント力のない会社は発展しない(技術力があっても)……このような問題意識で作られた研修が当研修です。

まずは次のチェックリストでご自分の会社のマネジメント力を評価してみてください。

まずは、このチェックリストであなたの会社のマネージャーの平均値を想像し評価点をつけてみてください

＜企画管理能力チェックリスト＞

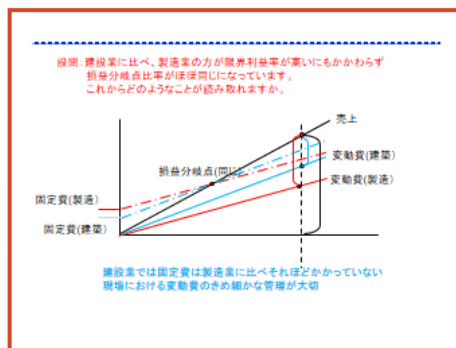
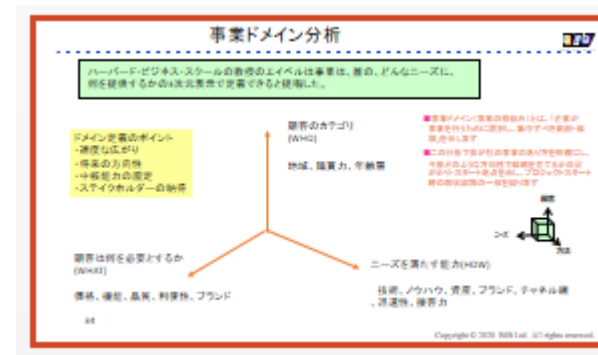
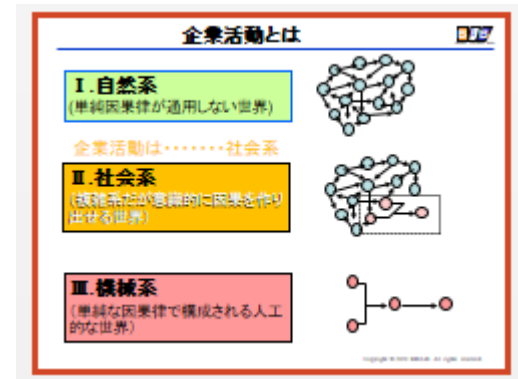
マネジメントスキル項目	説明 (青字のカッコ内は能力の例示)	評価 上段は現状、下段は目標	コメント
1. 企画・創造力	従来の枠組みを破る考え方や、様々な情報を組合わせた対策やアイデアを出す能力 (売上高の停滞を打破するために、或は飛躍的な売上増の為今までと違った斬新な事業を提案できる)	1 2 3 4 5	
2. 組織運営能力	部下や組織を有効に活用し、効率的・効果的に組織を運用する能力 (的確な仕事の割り振りができ、ロスのない人材投入が出来る)	1 2 3 4 5	
3. 問題発見能力	目標と現状とのギャップや、本質的な問題、組織の課題を形成する能力 (失注原因がどこにあるかを察知することが出来る)	1 2 3 4 5	
4. 問題分析力	仮説を立て、それを立証するために必要な情報を効果的に収集したり、問題を究明する能力 (顧客の真のニーズをつかむことができないのはなぜか、情報を集め原因に遡って分析できる)	1 2 3 4 5	
5. 対人関係能力	コミュニケーション能力、感受性、コーチング能力などの対人関係スキル (顧客のプロジェクトチームと良好な人間関係を築き、問題発生時にも冷静なコミュニケーションが出来る)	1 2 3 4 5	
6. 業務処理能力	限られた時間の中で、優先度を的確に決め、効率的に多くの案件を処理する能力 (複数の案件をロスなく、ミスなく進捗させることが出来る)	1 2 3 4 5	
7. 計数能力	会計数字、物量などを的確に把握する能力 (受注案件ごとの損益を計算でき、設計変更が多発しても的確に必要な経費と利益を推算できる)	1 2 3 4 5	
企画管理能力 全体		1 2 3 4 5	

この研修はあなたの会社のマネージャーの企画管理能力を1.5ポイント上げるための研修です

- 1 : 無きに等しいレベルである
- 2 : 少しある程度のレベルである
- 3 : 平均的なレベル
- 4 : かなり評価できるレベルである
- 5 : 申し分がないレベルである

実践管理職研修で学ぶ内容

- (1) “マネジメント”とは何かを再認識する (組織とマネジメントスキル)
- (2) 戦略的な事業計画の立案手法を学ぶ (企画立案能力)
- (3) イノベーション手法を実践的に学ぶ (革新能力)
- (4) 顧客・取引先・部下とのコミュニケーションを改善する方法を学ぶ (対人関係能力)
- (5) 問題を発見しその対策を考え実行管理する手法を学ぶ (問題解決能力)
- (6) 損益マネジメントの基本を学ぶ (計数能力)



課題2: 変化点の整理

次に「IS」は「IS NOT」を区別するものは何か、を考える

対象	「IS」	「IS NOT」	区別点があるか	区別点は変化しているか
対価	売れ行き不振の規模は	A: 売れ行き不振になっていない B: 売れ行き不振になっていない C: 売れ行き不振になっていない D: 売れ行き不振になっていない	費用/乗数用	?
場所	売れ行き不振はどのくらいか	全開の状態	小規模、安価 C: 小規模、安価 A: マージンが少ない	?
日時	売れ行き不振はいつからか	A: 前モデル発売から1ヶ月後から(本年2月ごろから) B: 前モデル発売から2ヶ月後から(本年2月、1月)	3月がAMのオプション有利化 4月に追加緊急事態宣言	?
利益	20%の売上アップか	新発売の月に比べ4.0%アップ 本年4月以降は年平均	新発売2か月間売上アップは0% B: DAは悪い、Cは5月以降増大	?

Copyright © 2020 888 Ltd. All rights reserved.

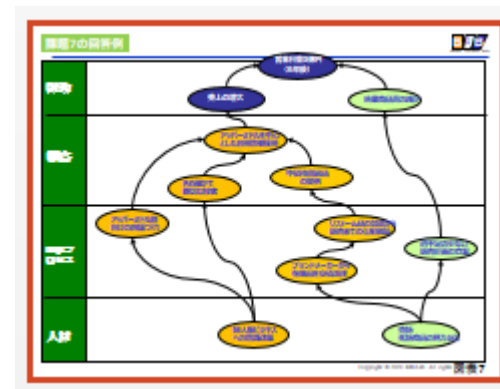
(3) イノベーション事例

事例: ホンダジェット... 民間に割合を作り小型ビジネスジェット市場でトップ

業績を低い機体から考え直し、質の上でエンジン"を表現
早い、燃費が良い、静か、スペース 5倍4千万円

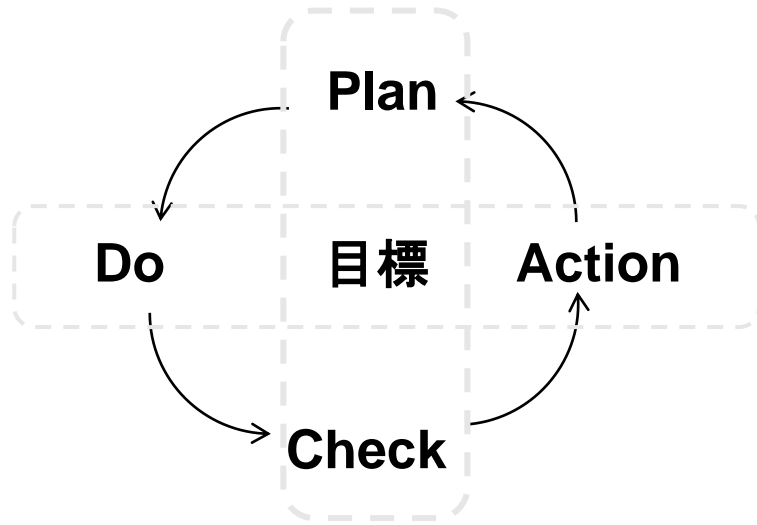
本田宗一郎の夢 1986年から研究
1997年26歳のエンジニア(藤野道格、Z/EPYF)を条件書にプロジェクトスタート
2002年初飛行
2014年販売開始
18年間で10億ドル(1100億円)投資
高層に上りついで機体から考え直し、質の上でエンジン"を表現
藤野氏の強い決意 → 数々の試みには困難がつきもの

Copyright © 2020 888 Ltd. All rights reserved.



マネジメントサイクルと企画管理業務

マネジメントサイクル



- 企画 {
- ①目標を立てます
 - ②目標が実現できる計画を立案します(P)
 - ③計画を実施します(D)
 - ④実施結果を評価します(C)
 - ⑤計画との乖離を是正します(A)
- } 管理

PDCA → Plan(計画) - Do(実施) - Check(評価) - Act(是正) ← 新しい仕事のMgtはこちら

SDCA → Standard(基準) - Do(遵守) - Check(異常への気づき) - Act(是正措置) ← 日常業務のMgtはこちら

①、②、③、④、⑤の業務の各々の時間割合は？

①、②、④、⑤の企画管理業務にどの程度時間を使っていますか？

発展する企業のマネージャーは①、②の業務比率が高い！

安定して業績を上げている会社のマネージャーは④、⑤の業務比率が高い！