

関係者各位 様

「2030経営幹部育成研究会」実施のご案内

～2030年に勝ち残る地域密着型エネルギー企業の幹部を創る～

2019年5月



マーケティングデザインシステム株式会社

代表取締役 浅見 博

住所 〒105-0004 東京都新橋1-17-1 新幸ビル4階

メール hiroshi@mdsys.co.jp 携帯 090-1253-5684

経営者・幹部・後継者の皆さんへ若手幹部・候補育成のご提案

◎若手経営者・後継者を支える若手幹部・候補の育成が未来のカギを握る

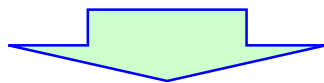
令和の時代は競争が一層激化し、厳しい経営環境が予想されます。この競争を勝ち抜くには、経営者・後継者を支える現在の若手幹部の育成が急務となっています。

◎経営者・後継者は、外部の講演・研修に参加しているが幹部は情報過疎だ

経営者・後継者の方々は、外部の講演や研修を受講する機会が多く、情報を持ち経営に対する危機感、経営者の仲間づくりが出来ていますが、若手の幹部、幹部候補は外部研修の機会も少ないことが多くあり、危機感や仲間の幹部を作れてないケースが多く見かけられています。全国から仲間と情報交換し刺激しあう環境が必要です。

◎幹部・候補として部下の育成指導力を学び、同業の仲間を作ることが必要

経営者・後継者の方々は、経営ノウハウや指導力を学びますが、若手の幹部・幹部候補の方々が、経営に関する知識やノウハウを学ぶ機会を設け、危機感を持ち部下を育てる力が急務です。



全国から地域で活躍する有力中堅企業の幹部・幹部候補を対象とした研究会を企画しました。ぜひ、幹部候補の育成へ参加をご検討ください。

1. 2030経営幹部育成研究会の開催について

■開催のねらい

- 自由化透明化を契機に大きく転換するエネルギー業界を、2030年に勝ち残る地域・顧客密着型事業の会社の幹部を育成することを目的とする
- 意見交換・事例研究を通じて、勝ち残る会社の幹部として同業者の幹部と学び危機感・使命感を持ち幹部としてリードする人材を育成する
- 幹部としての在り方、マネジメントについて外部講師を交えて学ぶ

■参加対象

- 2030年を目指すLPガスの中核事業とする会社の経営者・後継者を補佐し、会社をリードする若手幹部候補
- 限定15名まで**とする(会場とグループ討議の関係)

■開催方法

- 1泊2日の3回コースで開催する(11時00分から翌日15時まで)

■参加費用

- 3回コースで申込は、15万円 (1名で申込みの場合も、途中で参加者の変更は可能)(税別、各回とも2昼食、懇親会費用含む、交通費・宿泊費別)
2名で参加の場合は、もう1名は12万円となります。
- 各回のみ参加は、1回6万円(税別、他は上記に同じ)

■第3期経営幹部育成研究会開催スケジュールとテーマ

回	開催日	各回のテーマ案	会場
第1回	6月7日(金) 8日(土)	「2030年に勝ち残る地域密着型エネルギー企業の幹部の在り方を考えよう」	新橋駅徒歩4分 田中村町 ビル8A階
第2回	7月12日(金) 13日(土)	「目標を達成させるマネジメントとモチベーションアップ」	同上を予定
第3回	9月6日(金) 7日(土)	「地域密着型提案営業と部下の有効な育成指導策の研究」	同上を予定

■2030幹部研究会の特徴

①講師・参加者間の意見交換

- 講師、参加者間の意見交換の時間を多く確保
- 参加者間の討議・発表の時間を多く設けます

②若手の専門講師中心に開催

- 外部講師も新進気鋭の若手講師を中心に招へい
- ガス外ビジネスを中心に新たな視点で提案

③地域で活躍する幹部・若手幹部候補が対象

- 幹部・若手の幹部候補を中心に実施
- 各社の状況報告や意見交換の場を設けます

④2030年の事業検討へ最新データ・資料提供

- 各講師から最新のデータや調査・分析などの資料から2030年の地域ビジネスのあり方を考える
- ガス外ビジネスを中心に新たな視点で提案
- 各回の資料は、CD-ROMに収録し配布

⑤参加者間の意見交換・課題提出、報告

- 参加者の有志が交代で各回パネラーとして参加して頂きます
- パネルディスカッションとグループ討議を実施
- 地域を超えた同形態・同世代の幹部・幹部候補を事務局でグループ分けし毎回ご参加頂きます
- 幹部の方に課題図書を提供し、読書感想文の提出、取り組みの決意を各回記入し、コメントを入れて返送
- 上記を経営者にも送付し研修状況を報告

2. 第1回「2030年へのに向けた幹部としての在り方を考えよう」

	講師	講義のねらい	講演の予定内容	備考
第1回	マーケティングデザイン システム株式会社 代表取締役 浅見 博	LPガス業界の推移、予測データや競合の状況など環境変化の実態とあり方提案し、勝ち抜くための幹部としての在り方を討議を交えて検討していただきます。	あなたの会社の未来を予測して、勝ち残る条件を検討しよう ～10年後の売上予測と勝ち抜く条件の検討とグループ討議～	業界30年以上の経験からご提案します。
	株式会社trunk 代表取締役 小林 栄貴氏 (元MS&C)	様々な業種の調査結果に基づいたデータ分析業務を経て、現在では小売業界を中心に、ミステリーショッピングリサーチ（覆面調査）を活用した、「業績」「顧客満足」「従業員満足」を両立させるサービス向上、販売力向上の指導を行っている。2018年より独立し起業し(株)turank代表。30代前半の新進気鋭のコンサルタント。	満足度の向上と社員のモチベーションアップについての	若手の有望講師、長さ
	マーケティングデザイン システム株式会社 チーフコンサルタント 土屋 裕之	LPガス会社の営業部長、管理部長として事業計画策定から、販売のしくみの構築、販売管理・指導、部下の教育・指導、マネジメントまでを、経験を基に具体的な指導を、ツールを交え丁寧に指導します	.1.競争に勝ち抜く幹部・リーダーに求められる条件とあり方 ～体験から経営者を立てて幹部として会社をまとめるために～ 2.幹部・リーダーとしてのメンバーのマネジメントと育成指導	オーナー企業の幹部としての実務経験から指導します。
	(株)日立コンサルティング エネルギーソリューション コンサルティング本部 アナリスト 永田 将貴氏	大手LPガス会社で直売営業担当として5年間の経験とトップを維持し続けた実績を持ち、現在もダブルワークで新規獲得活動も継続中。実績と経験から営業の在り方を指導します。	1. トップセールスとしての心構えと活動方法 2. 給湯器を販売する提案手法 3. 新規獲得活動で成果を上げるために	31才

※講師および講師の企業について詳しく資料が必要な場合は、ご連絡ください。資料を別途お送り致します。

3. 第1回 2030経営幹部研究会の開催スケジュール

■2030経営幹部研究会開催内容の構成案 テーマ「2030年に勝ち残る企業の幹部としての在り方を考えよう」

	時間	講師	内容	備考
1 日 目	10:30	受付開始		
	11:00	MDS 浅見 博	開講にあたり挨拶/参加者の自己紹介(1人2分)	
	12:20		基調講演「2030を超える企業の幹部・リーダーの知るべき環境変化」	
		昼 食		お弁当を用意
	13:00 途中休憩 16:00	MDS 浅見 博	あなたの会社の未来を予測して、勝ち残る条件を検討しよう ～10年後の売上予測と勝ち抜く条件の検討とグループ討議～	グループ討議 発表
			グループ討議・意見交換 「あなたの会社が環境変化を勝ち抜くために必要なことは」	1班5～6名で構成
	16:00 17:40	(株)trunk 代表取締役 小林 栄貴氏	「幹部としてリーダーシップの向上させよう」 ～経営者のビジョンを伝え、リーダーシップ力を向上させよう～	
			意見交換	
	18:00 20:00	懇親会	懇親会(会費は、研究会参加費に含む)	意見交換易い会場
	2 日 目	9:30 途中休憩	MDS 土屋 裕之 同上	競争に勝ち抜く幹部・リーダーに求められる条件とマネジメント ～体験から経営者を立てて幹部として会社をまとめるために～ (グループ討議・発表含む)
12:15		意見交換		
		昼 食		お弁当を用意
13:00 14:20		(株)日立コンサル ティング 永田 将貴氏	1. トップセールスとしての心構えと活動方法 2. 給湯器を販売する提案手法 3. 新規獲得活動で成果を上げるために	
15:00迄	浅見		まとめと次回開催についての意見交換	

2. 第2回以降の招へい外部講師予定

	予定講師	講義のねらい	講演の予定内容	特徴
第二回以降の招へい予定講師	株式会社アイアンドシー・クルーズ 事業部長 梅川 啓氏	LPガス比較サイトのエネピを運営し若くして事業部長として活躍中、ネットを利用する消費者の動向や、患部としての在り方、部下の指導などについて講義頂きます。	1.ネットを利用する消費者の動向 2.事業部の責任者としての在り方 3.若い社員の指導と育成に方法	30代中盤で事業部長として活躍中
	株式会社クラブネット 執行役員 高垣 俊勝氏	30代半ばで、執行役員としてポイント制の会社からキャッシュレス時代に対応するネット販促会社へ活躍する若手経営幹部。	1.キャッシュレス時代の未来とは 2.経営幹部としての企画と業績向上へのマネジメント 3.若手社員のやる気の育成と指導策	執行役員として会社の拡大へ牽引する幹部
	でんかのヤマグチ 元取締役営業部長 渡辺 敏明氏	地域密着型のパナソニック系列のトップ家電店として全国に有名なでんかのヤマグチの顧客対応と、オーナー経営者の下で企画し、部下を育成指導した経験から講義されます。	1.粗利40%の営業の秘訣とは 2.顧客密着ができる営業マンの育て方 3.部下のやる気を引き出す指導とは	地域密着型営業の神髄を学びます
	(株)エナジー・ソリューションズ 代表取締役 北村 豪氏	IT・AI化の流れとLPガス業界の業務の未来を、LPWAの活用、顧客情報活用のシステムのトップランナー経営者に学ぶ。	1.ITとAIがLPガス業界を変える 2.業務の効率化・合理化の未来像 3.システムの活用と社員の業務の未来	システムぎ妖怪をリードする若手経営者にまなぶ
	小僧.COM(株) 代表取締役 平松 圭氏	「社会や企業の課題をビジネスを通じて解決する」という企業コンセプトとして、インターネットヲ活用してマーケティングからビジネスを構築する力、ITを利用しプロダクトを開発する力、金融を利用しビジネスをサポートする力で企業の課題を解決する企業のトップです。	インターネット利用動向と消費者に選ばれる企業のサイトの作り方【仮題】 ネットビジネスを構築する手法について学ぶ	ネット時代の活躍する若手経営者
	math channel代表 横山 明日希氏 株式会社ビズリーチ 元マネージャー	数学のお兄さんとして子供たちに数学の楽しさを教えると同時に、求人サイト「ビズリーチ」の元マネージャーとして活躍した経験から求人と人材育成、マネジメントについて、若者の視点からの講演	1.数字強い幹部となり若手を育てよう 2.数字に強くなるカギとは 3.応募者の心理と採用・面接の進め方 4.若手社員のモチベーションアップとは	若手マーケットとして現在も活躍中。

※講師及び日程の都合により、第2回、第3回に分けて招聘予定、変更の可能性あり。