

実践研修

売上高100億円企業を目指して

4月29日(水)、5月24日(日) (同じ内容です)

13:00~17:00

売上高100億円企業への
脱皮をどのようにするか？

今の延長線では、100億円には届かない
企業変革を行い、経営のOSや構造を大胆
に変革しながら成長する

【プログラム】

- I. 売上100億円を達成するために考えるべきこと
- II. 企業変革のプロセス
- III. グローバル展開の注意点
- IV. 現状分析(SWOTワーク)
- V. 経営戦略立案(ビジネスモデル設計)
- VI. 業務構造設計(ビジネスフレームワーク)

【お申し込み方法】以下情報をご記入の上、SIH公式サイトよりお申込みください
・お名前 ・会社名 ・役職 ・電話番号 ・メールアドレス

参加費無料 ハイブリッド開催(リアル+オンライン)

リアル会場:東京都 港区産業振興センター11F 小/大ホール (港区芝5-36-4 札の辻スクエア)

 一般社団法人 SDGs Innovation HUB

 公式サイトよりお申込み

 www.sdgs-innovation-hub.org

お問い合わせ

SDGs Innovation HUB



この研修は“本気で100億円企業になりたい経営者”のための道場です

【対象者:このような方は必ずご参加ください】

- ・売上10億～30億で成長が止まっている
- ・社長依存・属人経営から脱却できていない
- ・100億を目指したいが戦略が描けていない
- ・事業計画が実行できず形骸化している
- ・海外展開もしたいがどうして良いか分からない

【本研修の本質】

100億企業は「偶然」ではなく、それなりの経営構造を作ることによって実現します。そのために不可欠な、戦略、業務プロセス、人・組織、IT(DX/AI)を一体で再設計し、“実行できる経営の仕組み”をつくるためのアプローチを解説します

【この研修で得られる成果】

- ・100億企業の「構造」が理解できる
- ・自社のビジネスモデルを再定義するヒントが得られる
- ・実行可能な経営戦略立案にチャレンジする
- ・100億円企業の組織と業務の再設計の方向性が見える
- ・売上高100億円を達成しようという意欲がわく

【キーマッセージ】

- ・100億円企業は経営者の意思で決まる
- ・成長は仮説検証の連続である
- ・PDCAのスピードが企業成長を決める
- ・10億企業と100億企業は経営構造が全く違う
- ・経営課題から逃げず、経営の仕組み化により解決する
- ・4つのハピネス(顧客・社員・会社・社会)をバランスよく実現する

【講師紹介】



ホーム
ページ



株式会社グローバルマネジメント研究所

代表取締役社長 福住俊男

<略歴>

アクセンチュア株式会社で26年間コンサルタントとして活躍。日本企業の多くの企業変革プロジェクトに関与した。同社のパートナーになってからは、様々なグローバルチームに参加し、グローバル企業であるアクセンチュアのコンサルティング方法論の開発・普及や、人財育成に関与した。

2001年アクセンチュアを退社し、慶応大学SFCキャリアリソースラボ訪問研究員、非常勤講師、スタンフォード大学訪問研究員としてグローバル経営のあり方の調査研究に従事した。現在、株式会社グローバルマネジメント研究所にて、多くの日本企業の経営変革支援事業、変革人財育成事業、またグローバル最適経営の実現を支援するコンサルティング事業、そのために不可欠なグローバル人財育成事業を行なっている。