

新企画

経営マネジメントの本質

社長の右腕になる

「役員・経営幹部の役割と仕事」

セミナーのねらい

1. 経営層（役員・経営幹部）こそが「マネジメントのプロ」である真意を徹底考察
2. 経営層の具体的なミッションとなるコーポレートマネジメント（事業の目的を達成するための全社視点での組織マネジメント）の役割を徹底考察
3. 経営層の究極のミッションとは、社長を支え、最大の経営資源となる「人材」を「人財」と捉え、人を最大限生かすことであることの真意を理解する

セミナー内容

- 1 経営の好循環サイクルの確立
～経営会議で議論すべきこととは？～
(1) 経営活動の本質とは？
(2) 今、従業員満足度を起点に捉える経営がトレンド
(3) 貴社のお取組みの実態は？
- 2 時代の変化で厳しさが増す経営層の苦悩
(1) 従業員の困惑とモチベーションダウンの払拭
(2) 新たな時代への対応
(3) イノベーションのためのリーダーシップ
- 3 役員及び経営幹部の役割とは？
～管理職との相違点とは？～
(1) 社長の右腕となる取締役として最も大切なこと
～経営者と共に経営ビジョンを組み立てること～
(2) コーポレートマネジメントの推進
①全社視点での戦略策定と浸透
②全社視点での人事施策の策定と浸透
- 4 一流プレイヤーからマネジメントのプロへ
～経営層とはマネジメントのスーパープロ～
(1) 有能な実務家は多数存在！
(2) 実に少ない、一流のマネジメント従事者
- 5 社長の参謀となるべき3つのパターン
～最高の右腕となる秘訣～
(1) ビジョン・戦略構想型参謀
(2) 情熱・愛情型参謀
(3) プレーン活用型参謀
- 6 経営層が考えるべき戦略とは？
～事業領域と活動資源配分～
(1) 全社戦略：ドメインと資源配分
(2) 組織・人事戦略：誰にどのような教育を施すか？
- 7 サーバントリーダーシップの発揮
～メンタリングコミュニケーション～
(1) 部下への感謝と労いの言葉
(2) 面談の意義・重要性

- 8 EE(従業員エンゲージメント)とは、結局上司満足度のこと！
～EE活動の本質とは～
(1) 中間管理職の成長が会社の未来を決める
(2) 役員自らもコミュニケーションを働きかける

実施概要

※プログラムの詳細は変更となる場合がございます。ご了承ください。

日時 2026年 **11月25日(水)**
9:30～16:30(受付9:00～)

会場 博多座・西銀ビル13階 セミナー室
福岡市博多区下川端町2-1
※駐車場は準備しておりません。ご了承ください。

定員 **24名** ※定員になり次第締め切らせていただきます。
※お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、延期もしくは中止させていただく場合がございます。ご了承ください。

受講料	NCBリサーチ&コンサルティング会員	一般の方
1名様	23,100円(税込)	31,900円(税込)
2名様以上 (1名様につき)	19,800円(税込)	28,600円(税込)

PROFILE 講師プロフィール



ビジネスディベロップサポート
代表

おおかる としちか
大軽 俊史 氏

同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事。平成20年独立。事業戦略からマーケティング戦略、人事・組織戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことを指導モットーとしている。笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエイターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。近年では年間200日以上セミナー・研修を担当し、実例と理論を組み合わせた大軽メソッドは「楽しく・分かり易い」と大変好評を得ている。

お申し込み

弊社 HP <https://www.johoza.co.jp/seminar> よりお願いいたします。

お問合せ先



NCBリサーチ&コンサルティング 研修セミナー事業部

〒812-0027 福岡市博多区下川端町2-1 博多座・西銀ビル13階 TEL(092)282-2662

NCBリサーチセミナー



ホームページの
QRコードは
こちら

