

「もしドラ」で有名なドラッカーの理論は実践しないと意味がない！実践経営学で、脳味噌で汗をかいて、収益向上を実現しよう！！

# 実践経営大学

参加無料

人数限定

— 京都駅前で開催します —



あの  
**超人気講師が**  
**あなたを徹底指導！**

中部大学 教授／VMS副センター長  
京都大学 工学研究科 非常勤講師

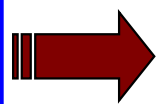
工学博士 **児玉 充晴 先生**

## 【児玉 充晴先生のプロフィール】

1978年京都大学工学部電子工学科大学院修士課程卒。  
日本電信電話公社（現NTT）に入社、主に企業通信関係ビジネスを担当  
1991年ハーバード大学ビジネススクール卒（PMD）

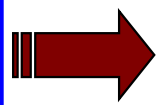
電電公社からNTTコミュニケーションズに変革してゆく過程での、企業経験をもとに、経営手法を教えている。また、N T T 初のベンチャーキャピタルを設立し、300社以上の中小企業・ベンチャーに対してコンサルを実施した経験から、日本の企業におけるビジネス方法を研究し、利益獲得のための手法などを社会人を中心に教えている。  
専門は、企業が利益向上体質に変革するための"技術の換金学"、"経営心理学"、"営業心理学"、"経営管理手法"、"情報化時代の組織学"、"社員モチベーション向上方法"、"STAR手法による人材採用方法"などで、利益向上に努力する企業への研修や企業顧問等を多数こなしている。

## 【実施概要（具体的な実施内容は裏面をご覧ください）】



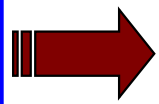
**公開講座** 9月30日（金）午後6時～9時

参加者全員が受講可能、ビジネスプラン作成の宿題を出す！



**合同研修** 10月21日（金）午後6時～9時

宿題に合格した5社のみ受講可能、個別指導向けの濃厚講義



上記5社への収益向上の **個別指導**

11月4日（金） 11月17日（木） 12月1日（木） 12月15日（木）

会場は全てキャンパスプラザ京都（京都駅徒歩2分）



主催 京都府商工会連合会 経営支援部経営支援課

電話 075-314-7151 担当 山本\*谷村

詳細はお近くの商工会へお問合せ下さい！

# 実践経営大学の実施内容

## 【参加検討すべき企業の例】

### 1 営業系 ← 営業の構造設計、ITの活用

- (1) 従来の活動では営業成績が上がらない。
- (2) 業績不安から堂々めぐり会議が多くなっている。
- (3) パンプやチラシの効果がなくなって来ている。

### 2 総人労系 ← 根本原因を解消する取り組み

- (1) 事業承継ができず、古参が頑張っている。
- (2) 働かない年配者が多く、若手の不満が大きい。
- (3) 若手社員がすぐにやめてしまう。

### 3 マネジメント系 ← 心理学手法の導入

- (1) 熟練者のノウハウが若手に伝わらない。
- (2) 職場での情報共有がなかなか実現しない。
- (3) 部下に何回言っても言ったことができない。
- (4) 「ハウレンソウしろ!」が守られない。
- (5) 中間管理職にマネジメント能力がない。
- (6) 若手のモチベーションが上がらない。

## 【公開講座で紹介する実績例】

### 【社員数15名の板金業者の事例】

- (1) Webからの注文で、今年の4月以降が過去最高益をあげている。
- (2) 新日鉄から、年間1億円の直接契約をIT技術の活用の結果もらった。  
日立工機、リコー、キヤノンなど大企業との直接安定契約が取れた。
- (3) 仕事をやりきれず、仕事を断る状況となり、今まで仕事を出してもらっていた自社より4倍大きい会社が、現在は逆に下請けになった。
- (4) 引き合いから受注までの期間が、1ヶ月以上かかっていたものが、1週間程度と非常に短くなり、即受注に繋がるようになった。



### 公開講座 9月30日(金) 午後6時～9時

“工業化時代のものづくり”に、こり固まった頭を柔軟にする情報化時代の業績向上法を、経営法の本質の変革から徹底解説する。

自社の強みを見出して、Webを使って徹底的に伝える、伝える技術を解説して、これを実現するためのビジネスプラン作成法を説明する。

やる気のある企業はこのビジネスプランの宿題を出して下さい。

### 合同研修 10月21日(金) 午後6時～9時

この宿題に合格するほどのレベルの高い5社への個別指導に当たって、このレベルの会社なら実行可能な、経営変革の推進方法の詳細を徹底解説して、その結果としての業績向上の成果の獲得法を解説する。

### 収益向上の個別指導 (実施時間は調整で決定)

11月4日(金) 11月17日(木) 12月1日(木)  
12月15日(木)

上記5社の1社ごとに講師のノウハウを傾けて、1.5時間/回×4回の徹底指導を行い、実際の収益向上ができるレベルまで持ってゆく。