



## 公開セミナー

### 『社長の仕事を自動操縦し、年商3億円を突破するための4つの法則』

#### 【セミナー概要】

小さな会社で終わる会社と年商3億円、10億円を超える会社の違いは？  
会社の成長を阻害する、できる社長の5つの落とし穴  
なぜ、採用活動と社員教育で使う映像・ムービーは【一体感】をもたらすのか？  
社員の自発性と主体性を引き出す3つの法則  
社員の【内なる炎】を燃やすための、ちょっとした7つの仕掛け  
なぜ、マーケティングや営業だけで会社は成長できないのか？  
死んでも引き留めるべき社員と、笑って送り出すべき社員。その見極め方は？  
成長できない会社のキーワードは、【思いつき】【やりっぱなし】【丸投げ】【マンネリ継続】。  
【会社の自動操縦化】を実現するために必要な5つのマネジメントシステム  
【制度を作る】と【仕組みを作る】。その違いをわかっているか？  
A社I社長の成長成功事例とB社M社長の停滞事例  
【自動操縦化】、いつから考え始め、どのタイミングから取り組み始めるべきなのか？

いよいよ  
公開！

#### 【こんな方におススメのセミナーです】

##### 1) こんな会社にしたいという思いをお持ちの方

イチイチ社長が指示しなくても、仕組みで仕事がまわる状態にしたい。  
社長が先頭を走るのではなく、社員が勝手に稼ぎ出すようになってほしい。  
社長はコックピットに座り、必要なことを必要な時に触るだけで自動操縦できている状態。  
それでいて、社員が自発的に、イキイキと働き、成長している状態を創りたい。  
会社を成長させる道筋が見えるようになりたい。

##### 2) ここまで読み進めてきて「こんな疑問・つぶやき」が頭に思い浮かんでいる方

そうは言っても自分が離れたら会社がまわる訳ないよ  
うちにはまだ早い。まだまだ先の話だろう  
任せてしまって逆に売上減るとどうなる？  
会社は仲良くクラブじゃないよ～  
せっかく育ててもすぐに辞めるじゃないか…

【日時】 2012年11月14日(水) 18:30～20:30 (18:10～受付開始)

【会場】 ワンネス・コンサルティング&税理士法人鶴田会計4Fセミナールーム  
〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-9-13 MKビル  
(名駅徒歩5分 お申し込み後に詳細地図をご案内いたします)

【費用】 ワンネス会員・顧問先価格 : 1,000円(税込)  
一般価格 : 2,000円(税込)  
同じ会社から2人以上申し込みの場合は1人1,500円

# 『社長の仕事を自動操縦し、年商3億円を突破するための4つの法則』



## 【講師プロフィール】



株式会社ワンネス・コンサルティング (<http://www.oneness-consulting.com/>)

取締役・いい会社創りコンサルタント

宮川 淳哉 (中小企業診断士・米国NLP協会認定マスタープラクティショナー)

略歴 札幌市出身、教育関連企業に勤務後、2003年に東海地区最大級のコンサルティングファーム & 会計事務所であるアタックスグループに入社。2011年ワンネス・コンサルティング設立に参画。また、グループ会社の税理士法人鶴田会計の企画部長・コンサルティング事業部長も兼任。

### 業務歴

2003年～2006年

「組織活性化・組織風土改革」「組織戦略」「人事制度改革」「理念・ビジョン策定・浸透」などの「組織と人のコンサルティング」

2007年～2011年

「ビジネスモデル変革」「マーケティング戦略策定・実行」「新規事業開発」などの「戦略・マーケティングコンサルティング」に従事し、200社以上の、中小ベンチャー・中堅企業の成長のサポートをしている

その他、

経営幹部・後継者・管理職・一般社員向けの研修、講演を実施。  
北は北海道、南は鹿児島まで200回以上の実績があります。



### 執筆実績

『企業診断』「成果主義を経営に活かすために」 同友館 2006年5月号

『企業診断』「モチベーションアップ7つの鉄則:会社をブランド化する」 同友館 2008年11月号

『企業診断』「モチベーションアップ7つの鉄則:社員を感動させる」 同友館 2008年12月号

## コンサルティング実績(一部抜粋)

組織・人事・人材育成関係のテーマ

- ・病院の組織開発支援・人事制度構築支援
- ・建機レンタル会社の理念・ビジョン再構築・浸透支援
- ・家具・インテリアショップの組織活性化支援
- ・マンションディベロッパーの理念・ビジョン構築支援
- ・工作機械メーカーの人事制度構築支援
- ・メガネチェーンの人事制度構築支援
- ・食品メーカーの人事制度改革支援・管理者育成支援
- ・自動車買取チェーンの人事制度構築支援

事業・ビジネス・マーケティング関連のテーマ

- ・美容室チェーンのマーケティング支援・店長育成支援
- ・美容チェーンの売上UP支援・店長育成支援
- ・広告企画制作会社の新規事業開発支援
- ・工務店のマーケティング支援
- ・鉄鋼卸会社の新規事業開発・プロモーション支援
- ・住宅メーカーの中期経営計画策定・実行支援
- ・建設会社のマーケティング支援
- ・私立高校のマーケティング支援

お申し込みは、このまま F A X **052-587-3037**へ ご送信ください

<http://www.oneness-consulting.com/> からもお申し込みできます

ワンネスコンサルティング

検索

## 『社長の仕事を自動操縦し、年商3億円を突破するための4つの法則』

|         |         |
|---------|---------|
| 貴社名     | TEL ( ) |
|         | FAX ( ) |
| 参加者氏名   | 役職・部署   |
| メールアドレス | @       |

頂いた個人情報は、今後セミナーのご案内や各種情報をお送りする際に利用させて頂くことがございますが、ご了承ください。

# 社員が勝手に稼ぎ出す！

社長が会社を【自動操縦】し、  
社員がイキイキと働きながら年商3億円を突破するための4つの法則！』

もう、社長のあなたがバタバタ走り回る必要はなくなります。

イチイチ自分が指示しなくても、仕組みで仕事がまわるようになれば、  
どんなに身軽になり、未来に向けての仕掛けができるようになるだろうか、、、  
社長が先頭を走るのではなく、社員が勝手に稼ぎ出す状態を創れたら、  
どんなにみんなの毎日が楽しくなるだろうか、、、

## 今、あなたの会社はこんな【壁】にぶつかっていませんか？

明日、1週間先、1か月先のメシのために毎日毎日がんばって営業している。  
すべてのことが社長頼みである。  
成長に向けての課題が「営業力」としか認識されていない。  
人を雇っても定着しない…、育たない…。  
ある人がいなくなってしまうと、途端に仕事が回らなくなってしまう。  
【ヒト】に対する悩みや混乱が尽きない。一つ解決してもすぐに別の問題が起きる。  
社員の増加とともに昔はあった一体感やポカポカ感がなくなりつつある。  
社長と社員との心理的なミゾが大きくなっているような気がする。  
「人を育てる」風潮が薄く、育て方もわからない。  
仕事が【人】についており、【仕組み】や【組織】でまわっている気がしない。

会社には、「成長を妨げる壁」があります。  
それまでに順調に成長していても、急に踊り場に差し掛かったかのように成長スピードが止まってしまうのです。

これは、いわゆる「1:3の法則」と呼ばれています。  
年商1億円、年商3億円、年商10億円、年商30億円という具合に、1と3がつく年商の壁が存在するのです。

ほとんどの会社が成長の過程でこのような状態に陥ります。  
ですから、これはあなたの会社だけに起こっている問題ではありません。

このような会社では、「社長個人の能力、スキル、行動力、人脈、センス」で仕事が進んでいます。「会社」とは言っても、「組織」ではなく、「社長」が会社なのです。  
社長一人で動かし、稼ぎ、社長が休むと会社も止まる状態…。

社員が10人以上になり、目も届かなくなっているのに、それを騙し騙し続けているのです。  
任せられそうな人間を採用しても、うまくかみ合わず、結局会社は変わらない。  
何度もその繰り返し。

率直に申し上げると、そのやり方を続けている限り会社がそれ以上成長することはありません。

その状態から抜け出したいならば、社長が一日も早く「商売」「作業」「営業」から抜け出して、「経営」をすることです。

…もう、社長の【独り相撲】はやめませんか？  
そして、社長の【一人芝居】はやめませんか？

【自動操縦化】を見据えての社長の役割は、【一人芝居】ではなく、【劇団のプロデューサー】です。

社長が自ら演じるのではなく、キャストや裏方さんを含めたスタッフ全員のスキルを上げ、モチベーションを鼓舞しながら、全体のクオリティーを保ち、来ていただいたお客様に満足していただくのです。

年商3億円を突破し、年商10億円を達成する組織とは、まさに、【一人芝居】から【劇団のプロデューサー】へと役割と行動を大きく変えることが前提になるのです。

私がこれまで8年間のコンサルティング現場やセミナー・研修の場でお会いした経営者・起業家・後継者は皆、夢や目標を描いていました。

- どれくらいまで会社を成長させたいか？
- どんな新しい価値を世の中に提供していきたいか？
- 社員とどのような関係を保った会社でありたいか？
- 事業承継した会社をどのように運営していくか？

皆、大きなストーリーを描いています。

それに向かって取り組んでいるうちはHappyなのですが、一度「成長の壁」にぶつかり停滞すると、その夢や目標が遠ざかったかのような感覚、さらには【なくなってしまうような感覚】に陥ります。

そして、

目の前の仕事に追われ、いつも「時間がない」と言いながら、ちっとも儲かっていない毎週のようにセミナーに参加しているのに、ちっとも会社が変わらない経営者仲間との飲み会だけが唯一の心の拠り所である。

という状態が続くようになります。

そんな回り道をしていたり、停滞している方にちょっとした後押しをしたいのです。

これは全員が辿る道ですから、それに対応するためのスキルを身に付けなければいけません。その経営スキルは、存在します。

なぜなら、「年商10億円を超えて成長し続けている会社」が既にあるからです。

それらの会社に共通する「考え方」が、まさにここでお伝えすることです。

【成長の壁を超えるための考え方】、知っているか知らないかで結果は真逆になります。

社長は営業のプロであり、その道の専門家です。

しかし、「組織作り」の専門家ではありません。

セミナーに出たり、ビジネス交流会に出ることで組織作りのスキルが身に付くのでしょうか？  
残念ながら身に付きません。

マーケティングや財務、人事などの個別経営テーマを学ぶことと、

【成長の壁を超えるための考え方 = 組織作りの方法を身に付けること】は全く異なるからです。

これらを体系的に伝えるセミナーも、ほとんどありません。

だからこそ、私がお伝えします。