

【ご提案資料】

# 幹部候補・次世代リーダー養成プログラムのご提案

～ 組織や社会の未来を 信じて任せられる人材の育成 ～

---

2024年

■ 幹部に組織を任せていきたいが  
安心して任せられない

- ・リーダーに野心がない、覚悟が足りない
  - ・経営に必要な知識・経験が足りない
  - ・昔と比べて機会・チャンス・時間が足りない  
(むしろ活かせていない)
- <現状>

■ 根本として、幹部候補の  
「志」「知識・経験」「行動力」が足りない

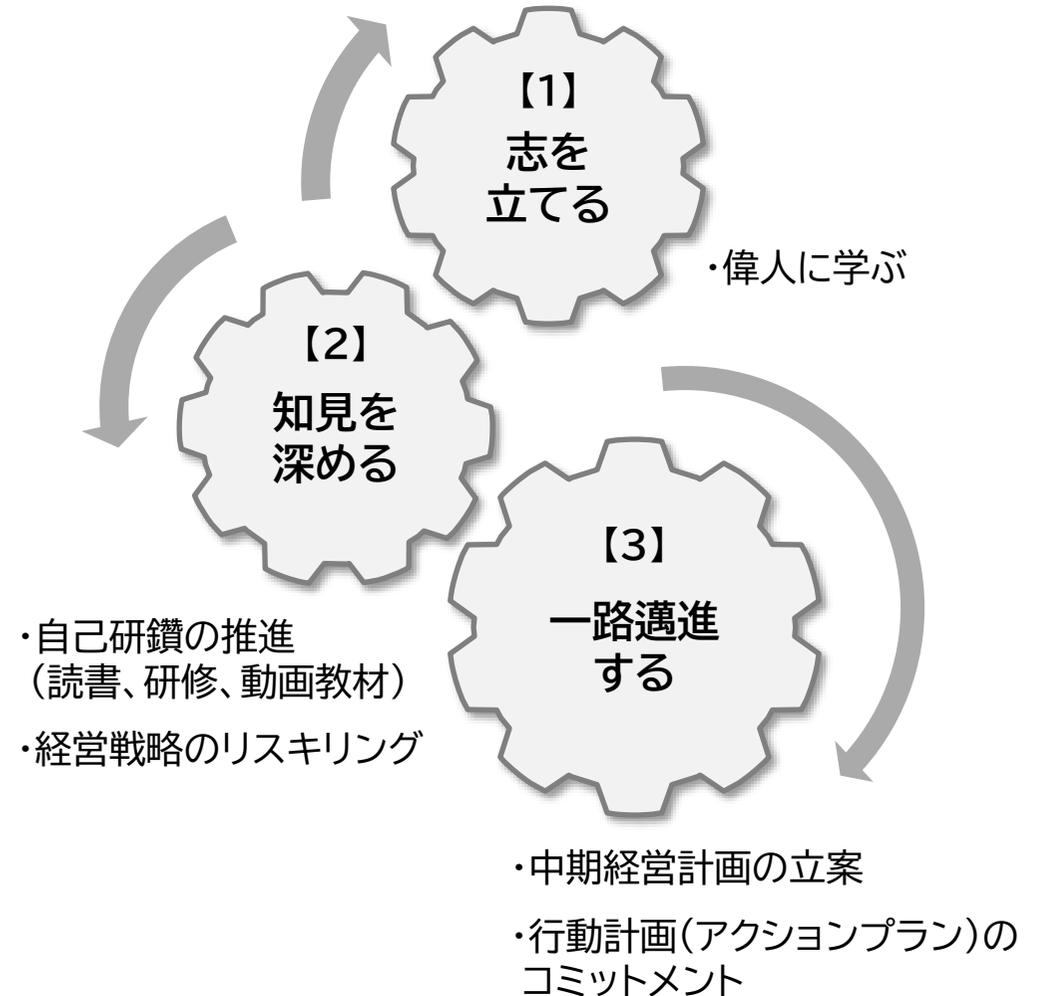
- ・雇用者として働く時点で(起業家ではなく)、  
幹部に求められる「志」が不足している
- <課題>

■ 幹部候補の「志」を仕組みで醸成していく

- ・現状から1年間をかけて、幹部候補が「志」を  
醸成しながら、幹部人材に求められる経験を  
積んでいくサイクルをつくる

<解決策・コンセプト>

【ご提案の全体像】



# 幹部候補・次世代リーダー養成プログラム ～ 組織や社会の未来を 信じて任せられる人材の育成 ～

■ 幹部候補に対する教育として、1年間をかけて「志」を醸成させながら、幹部(経営層)に必要な経験を積ませていくプログラム

対象 : 30代前半～50代前半(課長級～部長補佐級) 25名

合計金額: 11,880千円(税込)～

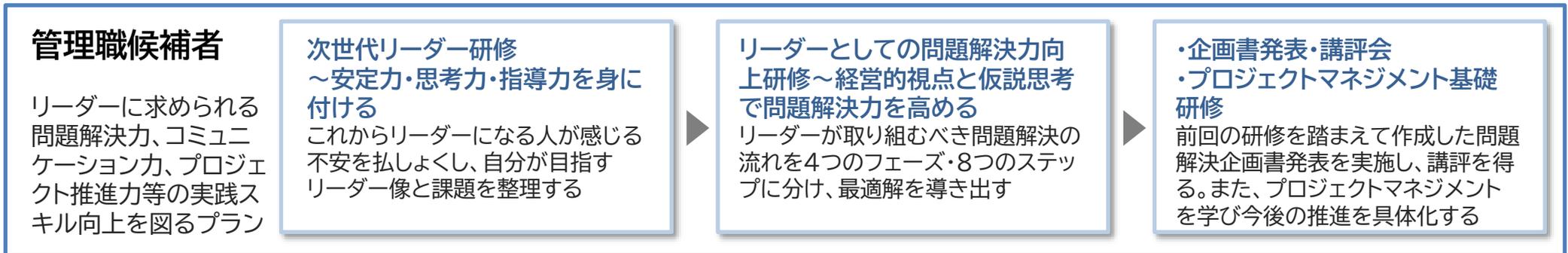
期間	4月		5月～(6ヶ月間)		10月～(3ヶ月間)		1月～	
フェーズ	志を立てる		知見を深める		一路邁進する			
施策	幹部に必要なマインドを偉人から学ぶ		経営戦略を学び直す		経営スキルを強化する		中期経営計画を立案する 行動計画(アクションプラン)のコミットメント	
概算費用	研修費 660千円 (660千円×1日間)		研修費 5,280千円 (880千円×6日間)		研修費 2,640千円 (660千円×4日間)		研修費 3,300千円 (660千円×5日間)	
内容	【偉人に学ぶ】志を立て、運命を開拓する～渋沢栄一の生き様から考える仕事の向き合い方		名著から学ぶ経営戦略シリーズ～企業戦略論(全6日間) <使用書籍> [新版]企業戦略論[上～下] 著:ジェイB.バーニー		トップマネジメント研修～企業経営の原理・原則(2日間)  トップマネジメント研修～売り上げ拡大の原理・原則(2日間)		【中計達成のためのワークショップ】 計画立案に向けた戦略策定(3日間)  【中計達成のためのワークショップ】 理詰めで組み立てる施策設計(2日間)	
	✓ 「資本主義の父」とも称される渋沢栄一の考えを学び、自身の「志」を考えるとともに、変化の多い今の時代を乗り越えるヒントを得る		✓ 欧米のMBA校やビジネススクールでも用いられる本書籍を用いて、経営戦略の基本について、実践で活用するための軸として学ぶ		✓ 経営に必要な「数字力」「計画力」「決断・実行力」「リスク管理能力」「営業力」「仕組力」などを、具体的な実務に落とし込めるレベルで強化する		✓ 幹部候補の人材を集めて、未来の組織・社会を創る中期経営計画を策定する  ✓ 中期経営計画は、オーガニックな成長予想を超える施策を考え抜き、具体的な施策まで落とし込んでいく	

自己研鑽	<p>【自己研鑽の教育】 公開ダイレクト従業員一人ひとりが、希望する講座に自身で申し込める</p> <p>利用料0円</p>	<p>【人的資本経営】 Leaf企業内大学 200種類以上のeラーニングとアセスメントで、リスクリングを支援</p> <p>275千円/月(500IDの場合)</p>	<p>【読書習慣の醸成】 flier business 1冊10分の時短読書で自ら学べる人を育てる</p> <p>3,828千円/年(500アカウントの場合)</p>
------	--	---	---

# (ご参考)次世代リーダー育成～将来の組織を背負う人材を育成する

経営環境が急速に変化するなか、新たな活路を開くためリーダーが今、求められています。インソースでは、若手・中堅層から経営幹部候補まで、貴組織が求める「次世代リーダー」を育成することができます。また、研修以外にも、アセスメント(テスト・研修中のアセッサーによる評価)や個別コーチングなどのサービスもございます。コンセプト・研修期間・予算等に合わせて、最適な育成プランをご提案いたします。

経営幹部候補者	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回	第7回	第8回	第9回	第10回	第11回	第12回
		マネジメント		財務	経営企画知識		マーケティング		経営企画	人事戦略		危機管理
経営幹部候補者としてのマインドを醸成する全12回のプラン	役割期待の理解	ビジョン型リーダーシップ	業績管理	経営戦略	中期経営計画	構想力	ビジネスモデル企画	事業計画立案	経営戦略と連動した育成計画		コンプライアンス	契約基礎 まとめ





第1章 戦略および戦略経営プロセスとは何か  
競争優位とは何か／競争優位の測定／創発戦略と意図的戦略

第2章 外部環境の分析  
SCPモデルに基づく企業パフォーマンス分析／外部環境の脅威モデル  
外部環境に存在するもう一つの力:補完財(complements)  
業界構造と外部環境における機会

第3章 内部環境の分析  
経営資源に基づく企業観(リソース・ベスト・ビュー)  
VRIOフレームワークとフレームワークの適用

第4章 コスト・リーダーシップ戦略  
業界内の最適生産水準の算出  
市場シェアは実際どれほど価値あるものなのか／底辺への競争

第5章 製品差別化戦略  
製品差別化とは何か／製品差別化の経済的価値  
／製品差別化と持続的競争優位／戦略実行に向けた組織体制の構築

第6章 柔軟性とリアルオプション  
戦略的柔軟性とは何か／戦略的柔軟性の経済的価値  
／戦略的柔軟性と持続的競争優位／戦略実行に向けた組織体制の構築

第7章 共謀  
共謀とは何か／共謀の経済的価値  
／共謀の持続的競争優位／共謀の実行に向けた組織体制の構築

第8章 垂直統合  
垂直統合とは何か／垂直統合の経済的価値  
／垂直統合の持続的競争優位／垂直統合の実行に向けた組織体制の構築

第9章 多角化  
多角化とは何か／多角化の経済的価値／多角化と持続的競争優位

第10章 経営多角化に向けた組織体制の構築  
多角化の実行と組織構造／多角化の実行と報酬政策

第11章 戦略的提携  
戦略的提携はいかにして経済的価値を生むのか  
提携における脅威:提携パートナーを裏切るインセンティブ

第12章 合併・買収  
合併・買収とは何か／合併・買収の経済的価値  
合併・買収と持続的競争優位／合併および買収を実践するための組織構築

## VRIOフレームワーク(持続的競争優位性を分析するためのフレームワーク)

- 価値 Value : どこにどれくらい付加価値を生み出す可能性があるか、外部からの脅威に対する被害が最小限になっているか
- 稀少性 Rareness : 競合他社の商品やサービスと比較して独自性があるか、どこに希少性があるか
- 模倣性 Imitability : 他社にどれくらい模倣されにくい、他社の参入障壁が高いか、持続的に優位性が保てるか
- 組織性 Organization : 柔軟に経営資源・リソースを活用できる組織・フローになっているか、そのような人材がそろっているか

## (ご参考)関連研修のご紹介

### ■偉人に学ぶシリーズ

[渋沢栄一に学ぶ仕事の向き合い方](#) **派遣** **公開**  
～志を立て、先の見えない時代を突破する

[松下幸之助に学ぶ部下の育て方研修](#) **派遣**  
～リーダーとしての覚悟を決め、部下の自主性を伸ばす

[岩崎四代に学ぶ仕事との向き合い方](#) **派遣** **公開**  
～エピソードから考えるリーダーの素質

[広瀬・伊庭に学ぶ仕事との向き合い方](#) **派遣**  
～エピソードから学ぶ剛柔の精神(半日間)

[マネジメント研修](#) **派遣**  
～上杉鷹山に学ぶリーダーの在り方

### ■名著から学ぶ経営戦略シリーズ (書籍を使った研修シリーズ)

[「企業戦略論」\(全6日間\)](#) **派遣** **公開**  
※公開講座は、平日夜間×12日間で実施

[「トヨタ生産方式―脱規模の経営を目指して」\(2日間\)](#) **派遣** **公開**

[「真実の瞬間―SAS\(スカンジナビア航空\)のサービス戦略はなぜ成功したか」\(2日間\)](#) **派遣** **公開**

### ■トップマネジメント研修

[トップマネジメント研修](#) **派遣** **公開**  
～企業経営の原理・原則(2日間)

[トップマネジメント研修](#) **派遣** **公開**  
～売り上げ拡大の原理・原則(2日間)

[トップマネジメント研修](#) **派遣** **公開**  
～役員・部長が知っておくべき人事戦略(2日間)

### ■中期経営計画策定ワークショップ (中計達成のためのワークショップ)

[計画立案に向けた戦略策定\(3日間\)](#) **派遣**

[理詰めを組み立てる施策設計\(2日間\)](#) **派遣**

[計画実行のための組織づくり\(1日間\)](#) **派遣**

### ■戦略立案、中期経営計画策定研修

[事業戦略立案研修](#) **派遣**  
～ビジネスモデルキャンバスで戦略を具体化する

[中期経営計画の立て方研修](#) **派遣** **公開**  
～実務に耐えうる計画策定のノウハウを学ぶ

# 名著から学ぶ経営戦略シリーズ～「企業戦略論」(全12日間)

▼お申し込みはこちらから

<https://www.insource.co.jp/bup/bup/corporate-strategy-theory.html>

名著から学ぶ経営戦略研修シリーズ

## 企業戦略論 (全12日間)

ジェイ B. バーニー / ウィリアム S. ヘスター (著)

オンライン開催 ▶ 平日夜間開催 (18:30 ~ 21:30)



経営戦略の基本をジェイ B.バーニーの『企業戦略論』から学ぶ。自社のケースを熟考し議論を深めて、実践の場で活かす

新人

若手

中堅

ベテラン

初級  
管理職中級  
管理職上級  
管理職

## プログラム構成

<当日まで>

- ・お申込みの後、書籍が届いたら読み進める
- ・事前事前に取り組み、指定の期日までに提出する

<研修当日>

- ・講師より書籍の概要を共有
- ・グループワークで課題について議論を深める
- ・講師からのフィードバック

## おすすめ対象者

- ・次世代経営者を目指す人材
- ・経営に必要な知識を身につけたい方
- ・部門経営者や、その役割を担っている方

## よくあるお悩み・ニーズ

- ・幹部候補が経営を任せられるだけ十分に育っていない
- ・リーダーに覚悟が足りない
- ・サクセッションプランの策定・実行を進めたい

## 研修プログラム

### 第一部 (4日間) 『中巻 第4章～第7章』

※中巻からはじめます

- 第4章 コスト・リーダーシップ戦略
- 第5章 製品差別化戦略
- 第6章 柔軟性とリアルオプション
- 第7章 共謀

<ワーク例>

今後、自社が積極的に実行すべき差別化策を12の手段の中から選択し、実現のための具体的なプランを考える など



### 第二部 (3日間) 『上巻 第1章～第3章』

- 第1章 戦略および戦略経営プロセスとは何か
- 第2章 外部環境の分析
- 第3章 内部環境の分析

<ワーク例>

組織、または自部署の経営資源・ケイパビリティ(能力・強み)を洗い出し、VRIOフレームワークに沿って、競争優位の源泉となっているレベルに分けて評価をする など



### 第三部 (5日間) 『下巻 第8章～第12章』

- 第8章 垂直統合
- 第9章 多角化
- 第10章 経営多角化に向けた組織体制の構築
- 第11章 戦略的提携
- 第12章 合併・買収

<ワーク例>

「範囲の経済」のフレームのうち「1. 活動共有」と「2. コア・コンピタンス」に自社の現状を当てはめ、新規事業のアイディアを考える など



名著から学ぶ経営戦略シリーズ～  
「トヨタ生産方式－脱規模の経営を目指して」  
(2日間)

▼お申し込みはこちらから  
<https://www.insource.co.jp/bup/management-strategy.html>



< 使用書籍 >

大量生産の時代から顧客に合わせた多品種少量生産の時代へ、社会を牽引したトヨタの着眼点と組織づくりを学ぶ

- 新人
- 若手
- 中堅
- ベテラン
- 初級管理職
- 中級管理職
- 上級管理職

研修プログラム

<1日目>  
自動化とジャスト・イン・タイムによる多種生産のイノベーション  
・真因追及  
・ジャスト・イン・タイム  
<2日目>  
7つのムダの排除とかんばん方式によるトヨタ流マネジメントの原点  
・省力化→省人化→小人化  
・目で見える管理・アンドン

おすすめ対象者

- ・現場のリーダーまたはマネージャーの方
- ・次世代経営者を目指している方 (製造業に限りません)

よくあるお悩み・ニーズ

- ・独学で現場マネジメントをしているため、経営戦略を学びたい
- ・トヨタが大きく成長してきた理由を学び、自社で応用したい

名著から学ぶ経営戦略シリーズ～  
「真実の瞬間－SAS（スカンジナビア航空）のサービス戦略はなぜ成功したか」 (2日間)

▼お申し込みはこちらから  
<https://www.insource.co.jp/bup/moment-of-truth.html>



< 使用書籍 >

顧客サービスを製品本位から顧客本位へ変革する時代を創った、ヤン・カールソンの経営哲学・経営手腕を学ぶ

- 新人
- 若手
- 中堅
- ベテラン
- 初級管理職
- 中級管理職
- 上級管理職

研修プログラム

<1日目>  
真実の瞬間を突き詰める顧客本位企業への変革  
・真実の瞬間  
・戦略の策定  
<2日目>  
成功に向けた組織変革を進める経営者としての挑戦  
・リスクへの挑戦  
・意思の疎通 など

おすすめ対象者

- ・現場や本社部門のリーダー層以上の方
- ・次世代経営者を目指している方 (接客・サービス業に限りません)

よくあるお悩み・ニーズ

- ・現場を重視したいが、縦割りの組織で決断が遅くなっている
- ・次世代の組織を担う人材として、「顧客本位」の経営を学びたい