

## 「経営改革」・「組織改革」のきっかけ作りトップセミナー

謹啓 貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。このたび企業改革のためのセミナーを開催する運びとなりました。ご多忙中とは存じますが、是非この機会にご出席を賜りたくご案内申し上げます。

敬具

### 第一部 経営改革の部

第一部

あなたの会社を劇的に強くする～「あなたの会社に儲け力を！」～

講演：スター・ターンアラウンド・パートナーズ 代表取締役 山崎 誠  
プログラム

- 会社が劇的に強くなるとは「儲かるかどうか」
- 「経営」他のプロの世界と何が違うのか
- 社長の儲けカトレーニング
- 会社の活性化 会社は社長の投影図
- 中小企業・成長し続けなければ消滅してしまう
- タイプ別・社長の稼ぎ力
- 脳と社長 なぜ変わらないのか・変わるのか
- 中小企業経営の必勝パターンとは
- 社長は一人では会社をまわせない
- まとめ——儲け力を決定するもの

### 第二部 組織改革の部

第二部

採用から始める組織改革～「たった一人の採用で会社を変える」～

講演：リージョンズ株式会社 代表取締役 高岡 幸生  
プログラム

- 社長が何気なくしている15分で2億円の投資
- 人材にレバレッジを効かす
- たった一人の採用が組織を変革する
- 成果を生み出す人材の条件
- 自社にとっての「優秀な人材とは」を定義する
- 欲しい人材を見抜く面接
- 面接で陥りやすい誤り
- 面接では話すことより聞くこと：「名詞と数字」
- 人材の本質を見抜く質問と掘り下げ方
- 内定辞退の防ぎ方

どこから手をつけたらよいのか  
わからない社長のために  
必勝パターンを  
ご伝授いたします

11  
27

金

日時：2009年11月27日(金曜日) 13:30～16:45(開場13:15)  
場所：北海道経済センタービル8F Bホール3号(札幌市中央区北1条西2丁目)  
参加費：2000円 定員：40名

お問い合わせ先

電話 011-219-0591 FAX 011-219-0592

## 【 講師紹介 】



山崎 誠

株式会社  
スター・ターンアラウンド・パートナーズ  
代表取締役

### あなたの会社を劇的に強くする～「あなたの会社に儲け力を！」～

北海道大学経済学部卒業後、株式会社住友銀行(当時) 入行。国内営業店で中小企業融資審査を担当。マドリッド支店(スペイン)勤務後、退職。池協会計事務所入所。以後退職までに中小企業約50社の巡回監査を担当。通常の監査業務を行いながら事業再生コンサルティングに染手。認定事業再生士(CTP)取得。2007年株式会社スター・ターンアラウンド・パートナーズ設立、代表取締役就任。「再生は理屈が2割、感情が8割」「Noと言われてからが勝負」がモットー。2009年4月、初拙著「ひとりぼっちの社長のための事業再生」が発刊。高度な金融スキームや専門用語は使わず、常に地方の中小企業経営者へ「あなたにはまだできることがたくさんある！」というメッセージを送り続けている。

株式会社スター・ターンアラウンド・パートナーズ <http://www.s-tp.jp/>



高岡 幸生

リージョンズ株式会社  
代表取締役

### 採用から始める組織改革～「たった一人の採用で会社を変える」～

北海道札幌市生まれ。北海道大学法学部卒業後、株式会社リクルート入社。人材開発部での採用実務経験後、企業経営者のための面接や選抜など採用実務のコンサルティングを地方(北海道・東北・新潟)で15年実践、リクルート狭域HRカンパニー(北海道から沖縄までの東名阪以外の30道県をカバーするカンパニー)のカンパニーオフィサーを経て、北海道への転職サポート会社・リージョンズ株式会社を設立、代表取締役。リクルートでの17年間に2000人を超える経営者と会い地方の中小企業に特化した採用コンサルティングを実践してきた。

リージョンズ株式会社 <http://www.regions.co.jp/>

## 「経営改革」・「組織改革」のきっかけ作りトップセミナー

アンケートにお答えください このままFAXでご送信ください

- 今回は参加しない  
 宛名様と同じ方が参加する  
 宛名様以外の方が参加する

所属部署

御役職名

御 芳 名

御連絡先

・貴社の現状における経営課題は  
どのようなものですか

- |                                     |                                     |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 売上の拡大      | <input type="checkbox"/> 利益の確保      |
| <input type="checkbox"/> 財務強化       | <input type="checkbox"/> 人事問題への対応   |
| <input type="checkbox"/> 労働時間短縮     | <input type="checkbox"/> 組織機構改革     |
| <input type="checkbox"/> 組織活性化      | <input type="checkbox"/> 事業ビジョンの確立  |
| <input type="checkbox"/> 既存事業の再構築   | <input type="checkbox"/> 既存事業からの撤退  |
| <input type="checkbox"/> 新商品サービス開発  | <input type="checkbox"/> 新規事業の展開    |
| <input type="checkbox"/> 多角化の推進・見直し | <input type="checkbox"/> 製品・技術開発の強化 |
| <input type="checkbox"/> 海外展開       | <input type="checkbox"/> 会社のブランディング |

おまけ

- ・当日参加頂けた方には
- ・アンケートに答え  
資料請求された方には

「500冊のビジネス本から選りすぐったビジネスに強くなるためのツボ」  
「採用面接パーフェクトマニュアル」を差し上げます  
「銀行対応完全マニュアル」  
「質問で掘り下げ人材の本質を見抜く」を差し上げます

このままFAXにて送信をお願いいたします。

**FAX : 011-219-0592**

株式会社スター・ターンアラウンド・パートナーズ

〒060-0042 札幌市中央区大通西10丁目4番16号 ダンロップビルSKビル7階