

# 経営の羅針盤を社員全員で共有するには 保険代理店経営塾カリキュラム



長(ちょう) 忠(ただし)  
cho@mx.mesh.ne.jp  
中小企業診断士 ITコーディネータ

経営を数字で理解する  
経営数理研究所代表 <http://cho.eforum.biz>

TOP1%を目指す保険代理店メールマガジン  
inswatch 発行人 <http://www.inswatch.co.jp>

## 1. 研修の目標と成果物

### ■ 目標

3年後の姿として社長の想いを描き、その実現への道筋を社員と共有する方法を学ぶ

### ■ 経営の羅針盤3点セット

PPF表(自社の3年後の姿を描く)

3stepシート(アクションプランを3段階で立てる)

PDCA管理表(アクションプランの実行を管理する)

## 2. 3つの管理表でビジョンを実現

### PPF表

PPF表		作成日
<b>プロファイル</b>		
社名	設立と種別	
代表者名		
本社所在地		
ホームページ		
業種		
従業員数		
売上高		
<b>経営理念</b>		
理念	評価	経営理念を大げにしていること
独立性		
公益性		
安定性		
継続性		
<b>経営資源</b>		
経営資源の種類	経営資源の強み	経営の強みは?
売上高(本業収入)	百万円	
従業員数	人	
個人売上割合	%	2
従業員数割合(社長含む)	%	3
従業員数(社長含む)	人	
従業員数(社長含む)	人	
<b>経営の強み</b>		
経営の強み(社長含む)	経営の強み(社長含む)	経営の強み(社長含む)
<b>3点セット</b>		
売上高(本業収入)	百万円	
従業員数	人	
個人売上割合	%	
従業員数割合(社長含む)	%	
従業員数(社長含む)	人	
従業員数(社長含む)	人	

### 3stepシート

3stepシート	1年以内	2年以内	3年以内
財務の視点			
顧客の視点			
業務プロセスの視点			
学習と成長の視点			

### PDCA管理表

PDCA管理表	1年以内	2年以内	3年以内
Plan			
Do			
Check			
Act			

2005/12/01

(C)経営数理研究所

3

## 3. 経営塾は4つの単元からなる

- ◆ 代理店勝ちパターンと成功事例の解説  
経営診断調査とコンサルティングの現場から見た解説
- ◆ 3つの診断で自社の実力把握  
経営成績診断、経営成熟度診断、IT着こなし度診断で自己診断
- ◆ 羅針盤3点セット作成 Work Shop  
講師の指導でPPF表、3stepシート、PDCA管理表を作成
- ◆ 発表と質疑  
work shopの成果を各自発表し、質疑応答、懇談

2005/12/01

(C)経営数理研究所

4

## 4. カリキュラム構成と単元テーマ

単元	目的	研修項目	時間帯
研修の進め方・自己紹介			13:00~13:30
PART1 代理店勝ちパターン と成功事例の解説	経営診断調査とコンサル テイングの現場から 見た解説	代理店の戦略的成功要因 ビジネスモデル別成功事例	13:30~14:30
PART2 3つの診断で自社の 実力把握	経営成績診断、経営成 熟度診断、IT着こなし 度診断で自己診断	経営成績診断 経営成熟度診断 IT着こなし度診断	14:30~15:30
PART3 羅針盤3点セット作成 Work Shop	講師の指導でPPF 表、3stepシート、 PDCA管理表を作成	PPF表 3stepシート PDCA管理表	15:30~17:00
PART4 発表と質疑	work shopの成果を 各自発表し、質疑応 答、懇談	発表 質疑・懇談	17:00~18:00

2005/12/01

(C)経営数理研究所

5

## 5. コースの運営

### ◆ コース形態

解説と診断をベースにして3つの管理表を作り、それぞれ自社に持ち帰り、即展開が可能な実践的内容 定員6人の少人数研修

### ◆ コース日時・場所

原則、毎月第3土曜日 13時より18時  
経営数理研究所渋谷オフィス

### ◆ 受講生事前準備

事前配布のPPF表を差し支えない範囲で埋め、6部コピーの上持参  
(自己紹介用として参加の皆さんへ当日配布)

申し込み <http://cho.eforum.biz>

2005/12/01

(C)経営数理研究所

6