

成長ステージを上げ、「強い会社」をつくる。

強い会社の社長が行なっている会社経営の秘訣を伝授

エン・ジャパン株式会社(JASDAQ上場)が贈る企業経営セミナー

後援 /株式会社ティーシーコンサルティング



会社の成長ステージを、3~5年ごとに上げて いる成長企業には、共通した経営手法があった。

成長ステージを上げ続ける会社=強い会社の共通点。それは、適切な人財を採用 して、定着させ、活躍させることのできる会社でした。どの成長企業にも共通し ていながら、その全てがオリジナル。企業ごとに最適の人財採用と育成手法を確 立することが、強い会社をつくるための条件であるといえます。

人財の採用と育成についてTCコンサルティングの冨田氏が解説し、エンジャパン の担当が「採用と育成で成長している会社の実例」をご紹介します。ケーススタ ディから学ぶ強い会社のつくり方。成長企業の生きた経営を学べるセミナーです。

世の中には「強い会社」と 「弱い会社」があります 「強い会社」の条件

Point \sim



■ 景気に左右されにくい

2 社長への依存度が低い

3 社長が経営のコツを知っている

下請け意識を変えリーダーが生まれる組織へ

2 社長一人 初の新卒採用で20名採用を実現

3 K 不 人 気 企 業 が 経 営 幹 部 候 補 の 採 用 に 成 功

会社を伸ばして、3~5年ごとに成長 ステージを上げ続けることが大切です。

社長の営業力の先を目指すには、どうしたら よいか。会社経営のレベルアップが必要です。 豊富な生きた事例から共通項を導き出し、 自社を強くするための採用手法を見つける。

時代と共に変化する採用環境。多くの事例から教訓を 得て、自社専用ノウハウを構築することが必勝法です。

セミナー インフォメーション

2013年7月10日(水曜)/8月7日(水曜)9月11日(水曜) 19:00 ~ 21:00 (受付 18:45 / 交流タイム 20:30 ~ 21:00)

エン・ジャパン株式会社内セミナールーム 東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー35階

(交通 東京メトロ丸の内線「西新宿駅」直通)

※参加お一人様ごと 3,000円

※経営者の方に限ります

参加費

参加人数

15名限定 ※定員になりしだい締め切りとなります

お申込み

セミナー事務局

(担当:鈴木)

fax 03-3342-4683

mail seminar-cafe@en-japan.com

web http://cafe.enjapan.com



・リーマンショック以前の売上に なかなか戻らない・当時の成長 曲線を描けないなどの悩みはあ りませんか?

社長の営業力で成長してきた場合、更に拡大を遂げるために何 をすればいいかわりますか?

景気が良くなったとしても、 会社の収支は合っていますか?

売上目標が未達成に終わった ときの対処法はわかりますか?

社長が1週間、海外旅行に行っても会社は大丈夫ですか?

経営者の皆さんに質問です

セミナーではこれらの質問に答えられる話をします。

正しい経営会議の進め方を 知っていますか?

創業期に入社した 勤続年数の長い社員は、 会社の成長スピードに ついてこれていますか? 苦手な相手とは、どのように コミュニケーションをとって いますか?

費用対効果って大切ですか?

新規事業立ち上げの際の、 資金の合理的な使い方を 知っていますか?

上記の質問に少しでも「おやっ?」と思われた経営者の方は、まだまだ自分の会社を「強い会社」にすることができます。 当セミナーでは、「どのようにすれば、会社をもっと強くしていけるのか」の問いに対して、具体的にお答えしていきます。

主催企業および講師のご紹介



エン・ジャパン株式会社 (http://corp.en-japan.com/)

人材総合サービス企業のエン・ジャパンは、日本最大級の求人求職サイト「[en] 社会人の転職情報」や「[en] 転職コンサルタント」をはじめとした6つの 求人情報サイトを運営しています。さらに、これら日 本最大級の求職者データベースから、人材紹介事業を展開しています。また、採用・教育・評価を一体化・統合化する独自の人事システム「3E メソッド(R)」を開発し、スキルマッチに留まらない、より組織・事業にフィットした人材の採用から、入社後の活躍・定着までを一貫して実現するサービス展開を行って まいります。また学生向け就職情報サイト「[en] 学生の就職情報」は、力のある中堅・中小・ベンチャー企業に特化し、2013 年度からは「ERP(入社後活躍支援付き新卒採用プログラム)」を開始。このプログラムの一つである、新卒社員の入社後3年間の育成を支援するサービス「キャリアサポートセンター(CSC)」では、対象社員 ヘメールによるニュース配信や相談対応等、現場では対応が難しい入社後フォローが大きな特長です。中堅・中小・ベンチャー企業の業績向上に向け、採用した社員の活躍、定着による組織の活性化を支援しています。



冨田 賢(とみたさとし)

株式会社ティーシーコンサルティング 代表取締役社長 (http://www.tcconsulting.co.jp/)

1973 年石川県生まれ。慶應義塾大学総合政策学部(SFC)卒業。京都大学大学院経済学研究科修了、経済学修士。ペンシルバニア大学、上海交通大学にて、在外研究。米国系銀行を経て、独立系ベンチャーキャピタルの創業に参画。ベンチャーキャピタリストとして、多くのベンチャー企業へ投資を行い、株式上場へと導く。自社も 2001 年、ナスダックジャパン(現在の大証 JASDAQ)に上場を達成。2003 年~、大阪市立大学の社会人向け大学院の専任講師として、起業家育成に取り組む。2008 年~、現職。この5年で、約120社の中小ベンチャー企業及び大企業のコンサルティングを実施。事業提携(アライアンス)による新規事業の立ち上げや売上アップを得意としている。多数の経営セミナーやビジネス交流会を主催。メルマガを 4000名以上に配信。著書に『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』や『ベンチャーキャピタル・サイクル』などがある。日本金融学会会員。日本ゴルフジャーナリスト協会会員。

□ 7 月 10 日(水) □ 8 月 7 日(水) □ 9 月 11 日(オ

ご希望の日程にチェックを入れてください。

_{フリガナ} お名前	貴社名
部署・役職	電話番号 メールアドレス
講師への質問	
で参加目的	