

株式会社ビジョン



講師 / 研修・セミナー

2016年7月
株式会社ビジョン



1. 講師： 津崎 盛久

津崎 盛久

MORIHISA TSUZAKI

株式会社ビジョン 代表取締役

一橋大学経済学部卒、英国立レスター大学MBA



三菱商事で21年間自動車の国際ビジネスを担い、東南アジア地域で活動。海外駐在は10年以上にのぼる。ビジネス・ブレークスルー執行役員（豪BOND大学MBA統括）においては、日本最大級のMBAに育て上げた。2004年に独立。ビジョンスクールを運営し、マネジメント教育／経営コンサルティング事業を展開中。六本木アカデミーヒルズで、連続11年間・100回超の講義をこなし、トップクラスの実績を誇る。オリジナルのビジョン論／経営理論を駆使して、経営人材、ビジネスパーソン能力を伸ばすことに定評がある。

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

■ 経営幹部（次世代経営リーダー）育成

1. 「経営チーム養成プログラム」

- 概要 全50時間の経営研修（討議）で、どのような経営課題も解決に導くことができる経営チームを養成します。
- その過程で、企業の「10年後(2026年)の事業計画」を作り込みます！
- 「10年後のグランドデザイン（長期設計）」を描くことで、事業を長期的に見通しつつ、より深い考え方で経営を担えるよう企業の総合力をマキシマイズします。

全10回 （各回・5時間）

- 対象： 社長以下経営層の方々 10名様

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

1. 「経営チーム養成プログラム」

下記プログラムにて、企業の「10年後の事業計画」を策定しつつ、経営人材育成も行い、高度な問題解決力を有する「経営チーム」を養成します。

【サンプル:2016年度下期開催のケース】

2016年	10月	1回目	「儲ける仕組み」策定（企業ビジョン、ビジネスモデル）
	10月	2回目	「稼ぐ仕組み」策定（10年後のグランドデザイン、商品・サービス）
	11月	3回目	事業計画策定①（経営戦略、マーケティングなど定性分析）
	11月	4回目	事業計画策定②（経営戦略、マーケティングなど定性分析）
	12月	5回目	事業計画策定③（アカウンティング、ファイナンスなど定量分析）
	12月	6回目	事業計画策定④（アカウンティング、ファイナンスなど定量分析）
2017年	1月	7回目	事業計画策定⑤（人材マネジメントなど組織・行動計画）
	1月	8回目	事業計画ドラフトアップ
	2月	9回目	事業計画完成
	2月	10回目	事業成功ストーリーの完成

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：

2. 「結果を出すMBA」

★経営理論の基礎を体系的に学ぶことで、ビジネスの全体像まで理解できるようになります！

□概要： ケースメソッドを取り入れた実践型MBAプログラムで、各種経営理論のビジネス実践への活用方法を習得します。（各回5時間・全6回）

1. クリティカル・シンキング	本質に迫る問題解決の考え方
2. 経営戦略	企業理念を形にする事業計画の作り方
3. マーケティング	市場を制す売れる仕組みの作り方
4. アカウンティング	限られた経営資源で成果を生むお金の回し方
5. ファイナンス	チャンスを活かす将来への投資の決め方
6. 人材マネジメント	人の力を最大化する組織の作り方

□対象： 中間管理職（マネージャークラス）の方々など 15名様

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：

3. 社員が幸せになる「個の確立の働き方」研修

★社員様のモチベーション(やる気)をあげるには、社員個人が本当に幸せになることを考え抜くことが決め手です！

□概要： モチベーションをあげて働くこと、チームワークの重要性を学びます。
課題設定、問題解決、改善のPDCAの回し方を学びます。
会社や自身の社会での位置づけを明確にし、会社や社会に貢献することの
大切さを学びます。

〈全5回 / 各回5時間〉

□対象： 社員様全般、中間管理職(マネージャークラス)など 20名様

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

■「個の確立の働き方」研修 概要（各回・5時間）

- ✓ 全編を通して「**個の確立の働き方（自立して働くこと）**」の意義、意味、方法論などを学びます。
- ✓ なぜ働くかなどの根本的な意味を考えることで、モチベーションをあげて働くことができます。
- ✓ ワークショップを通して、社員間の新たな、本質的なコミュニケーションが生まれます。

日時案(13-18時)		テーマ	内容、他
1回目	2016年 10月	「個の確立の働き方」研修 Part1	・自立すること ・自立して働くこと
2回目	11月	Part2	・モチベーションを上げて働く ・マインドセット(意識・考え方)を整える
3回目	12月	Part3	・チームワークの重要性 ・上司・同僚・部下との信頼関係の構築
4回目	1月	Part4	・マーケット / 市場 / ターゲット ・会計基礎
5回目	2月	Part5	・課題設定 ・問題解決
6回目	3月	Part6	・仮説設定 ・改善のPDCA

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

■提案力強化

4. 「次世代リーダー提案力強化」研修

□概要： 「営業の本質」を学び、「提案力」を掘り下げること、顧客のニーズを的確にとらえ、必ず結果を出す実践力を体得します。

個々の提案力を磨き、チームワーク力を高め、顧客との信頼関係の深め方を明確に学ぶことで、属人ではなく組織として成果を出す実践力が身につきます。

〈全3回 / 各回5時間〉

□対象： 中間管理職(マネージャークラス)の方々など 15名様

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

■「次世代リーダー提案力強化」研修 概要(各回 全5時間)

- ✓ 全編を通して「**提案力強化**」の意義、意味、実践方法などを学びます。
- ✓ なぜ働くかなどの根本的な意味を考えることで、モチベーションをあげて営業・提案を行うことができます。
- ✓ ワークショップを通して、社員間の新たな、本質的なコミュニケーションが生まれます。

日時案(13-18時)	テーマ	内容、他
1回目 2016年 10月	「次世代リーダー提案力強化」研修 Part1	・次世代リーダーとして自立すること ・次世代リーダーとして自立して働くこと
2回目 11月	Part2	・営業基礎(マインド・スキル) ・提案力強化
3回目 12月	Part3	・チームワークの重要性 ・顧客との信頼関係の構築

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：

5. チームワーク力の最大化

★ チームワーク力を最大化することで、会社の業績が飛躍的に伸びます！

□概要： 社員個人の力には限界があるので、チームとして成果を出すチームワーク力の最大化の具体的な方法論を習得します。

特に、上司・同僚・部下との信頼関係の構築方法も踏まえて、如何に組織としてチームワーク力の最大化を図るかを、ワークショップの討議を通して、「理解、納得、腹落ち」して戴きます。

〈1回 5時間〉

□対象： 社員様全般、中間管理職(マネージャークラス)など 20名様

1. 講師： 津崎 盛久 / 研修・セミナー

■ その他研修・セミナー：

- ・経営リーダー育成研修
- ・次世代リーダー育成研修
- ・グローバルリーダー養成プログラム
- ・中間管理職の人材マネジメント
- ・ビジョン・メイキング研修
- ・「経営の考え方」研修

等々

2. 講師： 渡邊 光太郎

渡邊 光太郎

KOTARO WATANABE

株式会社ランウィズ・パートナーズ 代表取締役
早稲田大学卒業、英国立レスター大学MBA

東芝、シンクタンク、グロービスを経て独立。現在は(株)ランウィズ・パートナーズの代表として、企業の事業戦略立案・業務改革推進の伴走コンサルティング、マーケティングのコンサルティング、フラワースタジオ‘グリーンフォーリア’の経営等に携わっている。グロービス経営大学院客員准教授、グロービスパートナーファカルティ（優秀講師ランク）。

これまで大手企業を中心に、延べ300社 30,000人以上のビジネスパーソンと対峙し、コンサルティングや講師活動に従事。クライアント企業の経営陣への戦略提言を前提とした経営課題解決プロジェクトでは、伴走コンサルタントとして、これまで合計約800億円の新規事業創出の支援を実施。俯瞰思考コンサルタント。



2. 講師： 渡邊 光太郎 / 研修・セミナー

■ 問題解決：

1. 自分課題を扱ったロジカル問題解決講座

□ 概要： 「問題解決プロセス」「ロジック・ツリー」をベースに、自己の業務上の身近な要解決課題を実際に取り上げ、グループワーク、全体議論、講師とのやり取りを行いながらアウトプットを構築していくプロセスを通じ、業務で活用する力をつける、実践的なワークショップです。

□ 対象： ミドルマネジャー、若手・中堅等

2. 講師： 渡邊 光太郎 / 研修・セミナー

■ 問題解決：

2. ロジカルシンキング、ロジカル・コミュニケーション(文章)力、 ロジカル問題解決力強化講座(基礎)

□ 概要：

思考のツールやテクニックのみならず、「考える基本姿勢(マインド面)」を含めて学んでいただきます。
身近な題材やショートケースなどを使いながら、「論理の基本的な組み立て方」「ピラミッド・ストラクチャー(コミュニケーションの設計図)」「論理的な問題解決プロセス」「ロジック・ツリー」「フレームワーク」など、「ビジネスにおける上手な頭の使い方」「戦略思考」を学んでいただきます。
〈1～2日間〉

□ 対象：

若手からシニアまで幅広く
「いまさら」と思っているシニア(部長層)に「論理思考スキル・マインド」を強く再認識してもらうことに定評あり

2. 講師： 渡邊 光太郎 / 研修・セミナー

■マーケティング：

3. 自社製品を扱ったマーケティング思考の実践講座

□概要：

自社商材（自分に関心のある製品）を扱い、顧客視点に立ってベネフィットをどのように訴求すべきか、「製品コンセプト」を練り上げていく（既存のコンセプトの見直しをする）プロセスを通してマーケティングスキル（プロセス）・顧客志向・「マーケティング思考」を身につけていきます。

ーマーケティング環境分析（市場機会の発見）→セグメンテーション・ターゲティング・ポジショニング→マーケティングミックス（4P）の流れ
〈 1日程度 〉

□対象：

ミドルマネジャー、ジュニアマネジャー、若手・中堅等

* 直近では、日本の大手菓子メーカーで研修を実施し、講師評価4.9点

2. 講師： 渡邊 光太郎 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：

4. 「ビジネス俯瞰力」醸成講座

★「自分の視野・思考領域を広げ、見えないものをあぶり出す力」の向上

□概要：

優れた戦略家や marketer、卓越したマネジャーは、戦略やマーケティングの知識、セオリー以前に、独特の着目点や思考スタンスをみがき、俯瞰力を鍛えています。
課題設定、問題発見・問題解決、創造的発想、コミュニケーションなど主要なビジネスシーンで役立つ、「(ふつうの人には) ‘見えないもの’ をあぶり出す」、「(他の人が見ないところまで) 思考領域を広げ、全体像を広く構造的にとらえる」ための実践的な思考技術を体系的に獲得できます。

□対象：

ミドルマネジャー、若手・中堅等

2. 講師： 渡邊 光太郎 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：

5. 自社戦略演習

～戦略フレームワーク活用の実践講座～

□概要：

各種ビジネスフレームワークを使い、自分たちの事業や製品を取り上げながら、全体視野（全体最適視点）を持つこと、考え抜いて戦略思考を鍛えること、マネジャーとして自分に矢を向けることを1日程度で行います。

あくまで戦略・組織課題の特定や戦略意思決定に役立つフレームを、組織リーダーとして実務で使うイメージを持つこと、経営（事業責任者）目線で論理的に考え抜く訓練が目的です。

ー例えば、3C分析→バリューチェーン分析→戦略提言（メッセージ抽出）の流れ

□対象：

ミドルマネジャー、若手・中堅等

* 直近では、日本でトップ総合電機メーカーで研修を実施し、講師評価4.8点

3. 講師： 若林 計志

若林 計志

KAZUSHI WAKABAYASHI

株式会社フローワン 代表取締役CEO

米・オルブライト大学 政治学部／哲学部(ダブルメジャー)卒業



米大学卒業後、シンクタンク(ワシントンDC)を経て、国際紛争地でのコンフリクト解決を専門とする日本紛争予防センターに参画。スリランカ／パレスチナなどに駐在。その後、経営コンサルタントの大前研一氏が代表を務めるビジネス・ブレークスルーで、日本初の海外オンラインMBA を立ち上げ、11 年以上に渡り統括責任者を務めた。コロンビア大学大学院国際協力紛争解決センターのフィッシャー博士に師事し、協調的交渉術公認トレーナーとして講師を務める。TOCfe(教育のための制約理論)国際認定コース修了。著書に「MBA 流チームが勝手に結果を出す仕組み」「プロフェッショナルを演じる仕事術」(PHP 研究所)などがある。

3. 講師： 若林 計志 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：〈人材マネジメント〉

1. 結果を出す最強チームの作り方

★現場の潜在能力を引き出す3つのマネジメント技術

□概要：

本セミナーでは、戦略実行の理論体系である「マネジメントコントロール」の3つの技術、「組織行動学」や「TOC(制約理論)」などMBAで教えられている最新の経営学の知見、そして実際にプロジェクトチームの総責任者として外国人を含むスタッフを10年以上マネジメントしてきた経験をベースに、講師の個人的な経験や、アカデミックな理論に偏らない、現場で使える実践的なマネジメントの技術を分かりやすくお伝えします。
〈標準時間：1日〉

□対象：

事業責任者(プロジェクトリーダー)、新事業担当者、部門長、
次世代リーダーなど 15名程度

3. 講師： 若林 計志 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：〈交渉術〉

2. 問題解決のためのビジネス交渉術セミナー

★本当の交渉は勝ち負けではない！

□概要：

本セミナーでは、満足感のある合意に至るための「協調的交渉術トレーニング」を行います。このトレーニング方法の基礎となる「コンフリクト理論」は、コロンビア大学の名誉教授であるM・ドイッチ博士のチームにより大成されました。本セミナーでは社内／社外での交渉はもとより、さまざまな場面を想定したロールプレイ方式で実施します、また戦略フレームワークなどのトピックもカバーします。
〈標準時間：1日〉 定員：50名（1クラス）まで対応可能

□対象：

部門リーダー／マネージャー全般
営業担当者
海外駐在者（海外駐在予定者）

3. 講師： 若林 計志 / 研修・セミナー

■ ビジネススキル強化：〈問題解決〉

3. 図解でスッカリ！ ジレンマ解決法

★ 悩みは飛躍へのチャンス！ 日々のジレンマを解消するための問題発見/解決セミナー

□ 概要：

「対立解消チャート」を用いて、社内外のあらゆる対立（ジレンマ）を創造的に解消する方法をワークショップを通じて学びます。
研修のベースになっているのは、世界的ベストセラーであり、MBAでも定番の書籍「ザ・ゴール」で紹介されているTOC（制約理論）のコンフリクトマネジメント手法です。
〈標準時間：半日〉

□ 対象：

ビジネスパーソン全般

3. 講師： 若林 計志 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：〈アイデア発想法〉

4. ビジネス番組でマネジメントの真髓を学ぼう！

★プロを目指すための戦略的なテレビ活用法

□概要：

本セミナーは、映像を使ったビジネス教育プログラム制作／運営に長年関わり、「テレビッ子」でもある講師が、良質なビジネス番組を深読みし、そこから役立つヒントや、行動のきっかけを得るための思考法やMBAスキルをご紹介します。

〈標準時間：半日〉

□対象：

ビジネスパーソン全般

3. 講師： 若林 計志 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：〈MBAエッセンス入門〉

5. 経営の原理原則を学ぼう！

楽しく学べるMBAエッセンス入門

□概要：

長年のビジネススクール(MBA)の運営経験、経営戦略クラスの指導経験をベースに、MBAの必須フレームワークおよび経営を学ぶためのキモを初心者に分かりやすく解説します。

また著書「プロフェッショナル演じる仕事術」をベースにプロフェッショナルへと成長していくための「セルフマネジメントコントロール」の方法を指導します。

□対象：

ビジネスパーソン全般

4. 講師： 布和賀什格

布和 賀什格

HASHIGA FUWA

YouTeacher株式会社 代表取締役社長

アプリコンサルティング 代表

高久国際奨学財団 選考委員

日本薬科大学 非常勤講師



ソフトバンクアカデミア外部一期生で、孫正義社長が自ら選んだ後継者候補の1人。2000年に中国・内モンゴルから来日。日本語を習得し、2001～2003年早稲田大学MBA を修了。システムエンジニア、経営コンサルタントを経て2011年にYouTeacher 株式会社、2014年にアプリコンサルティングを創業。これまで70以上の人気アプリをリリースしアプリビジネスを展開している。「Pepper ロボ・アプリ」のパイオニアとしても活動している。

4. 講師： 布和賀 什格 / 研修・セミナー

■ アプリスキル：

1. アプリの魅力を極める！ ～スマホアプリ開発入門～



- | | |
|-------|---|
| □ 概要： | あなたのアイデアを形にできるアプリスキルの実践方法を学びます。
〈2時間半〉 ※プログラミングスキルなどは不要です。 |
| □ 対象： | ビジネスパーソン全般 30～50名様 |

4. 講師： 布和賀什格 / 研修・セミナー

■ アプリスキル：

2. スマホアプリとSNSでビジネスの可能性を広げる ～最先端のアプリツールを商売に繋げる～



□概要： スマホアプリ・Facebook・LINE がどのようにビジネスに活用できるか、活用事例を交えながら学びます。
〈2時間半〉

□対象： ビジネスパーソン全般 30～50名様

4. 講師： 布和賀 什格 / 研修・セミナー

■ ビジネススキル強化：

3. プレゼンテーションスキル



□ 概要：

- ・世界を動かした2007年のSteve JobsのiPhone発表プレゼン
- ・人を動かす！ 孫正義流プレゼンテーション術
- ・13億人のトップに躍り出たジャックマーのプレゼン
- ・私が、ソフトバンクアカデミアで、300名の中で上位をキープできた理由

□ 対象：

ビジネスパーソン全般 30～50名様

4. 講師： 布和賀什格 / 研修・セミナー

■ビジネススキル強化：

4. 「狼の兵法」(仮称)

～ハイレベルの経営を目指して～

□概要：

なぜ、モンゴルの2万人が、30万人もの敵国大軍隊を退けることができたのか。
チンギスハーンが率いるモンゴル人は、なぜユーラシアを統一できたのか。
かつて、ユーラシアを統一し、世界最大の帝国を築き上げたチンギスハーンが率いる
モンゴル人には「狼の兵法」があった。
実は、ビジネスの世界にも「狼の兵法」が必要不可欠。

□対象：

ビジネスパーソン全般 30～50名様

5. 講師： 前島 利昭

前島 利昭

TOSHIAKI MAESHIMA

関西学院大学法学部卒業、オーストラリア・ボンド大学MBA
ソニー生命保険(株)勤務、ライフプランナー



伊藤忠商事株式会社の繊維ビジネスに従事し、インドネシア駐在時には数多くの現地法人立ち上げに貢献した。その後、ディーコープ株式会社(ソフトバンクグループ)創業に参画し、企業におけるコスト削減プロジェクトを500社・1000件以上実施、数々の企業のコスト削減に貢献し高評価を獲得する。
2015年よりソニー生命保険株式会社のライフプランナーとなり、2016年より株式会社ビジョンの専属講師となる。

5. 講師： 前島 利昭 / 研修・セミナー

■ マネジメント：

コスト削減による新たな利益創出と意識改革 ～「購買の見える化」でイノベーションを生み出す～

□ 概要：

この講座では「購買の見える化」で生まれる様々な副産物について考えます。「コスト削減」というややネガティブなイメージですが、「購買」は、実は技術革新や、新たな価値創造につながる貴重な情報源です。「購買の見える化」で、新たなイノベーション(革新)を生む源泉となることをぜひ体感ください。

□ 対象：

購買担当者など全般 30～50名様

【ビジョン社の教育体系】

社業に貢献する人財輩出の仕組み

I ビジネスパーソン
人材開発

経営人材教育

社会人教育

II 教育体系

リベラルアーツ教育
アイデンティティ教育

マネジメント教育



ビジョン論(VM)

経営理論(MBA)

III フィロソフィー

「個の確立」

ビジョン社の体系

ビジョン社は「経営(マネジメント)の体系」を有しており、
世界に良質の「経営(マネジメント)の考え方」を提供します。

I

経営の三位一体

- ① ビジョン
- ② 理論
- ③ 実践

II

経営力の強化

- ① 経営コンサルティング
- ② 経営人材育成

III

事業力の深化

- ① 事業コンセプト
- ② 事業計画

■ヒカリエ

渋谷ヒカリエ8階 8/(ハチ) Creative Lounge MOV(クリエイティブラウンジ モヴ)

Creative Lounge
MOV

