



# 株式会社ビジョン

「経営が劇的に楽になるプログラムのご案内」

企業経営者の皆様へ

2016年  
株式会社ビジョン

# 1. はじめに

## 企業経営者の皆様へ

ビジョン社は、2016年4月で「創業12周年」です。この間、一貫して「企業様の経営」をサポートしてまいりました歴史です。以下のウェブサイトにも、全てが凝縮されています。

<http://v-i-sion.com/>

本書面では、皆様に「**経営が劇的に楽になるプログラム**」をご案内します。  
経営という重責を担っておられる皆様のお手伝いができますよう、全力でサポートを差し上げたいと考えております。

さらなるご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。

株式会社ビジョン  
代表取締役 津崎盛久

## 2. 経営ビジョン

株式会社ビジョンは

**次世代メディアとなり、社会の幸福をデザインする**

- 👉 ビジョン社は次世代のメディア(情報媒体)となり、社会の様々なインフォメーション(情報)を質の高いナレッジ(知識)・インテリジェンス(知性)に高めて提供します

津崎個人(CEO)のビジョン

**“個の確立”人材を輩出し、社会を革新する**

- 👉 ビジョンに基づき、自身のキャリアを全うします

### 3. ビジョン社の企業サポート事業

#### I ビジョン社が企業様に貢献できること

以下の考え方で、経営が劇的に楽になります

- ①企業ビジョン(企業の理想の姿)を策定する体系を有しています
- ②精緻な事業計画を策定する経営理論を有しています
- ③経営人材を育成するリーダーシップ論などの体系を有しています

# 3. ビジョン社の企業サポート事業

## ■ビジョン社の企業サポート事業

私どもは、企業様の成功を祈念して、以下を手掛けております。

### ①金融関連企業様(静岡銀行様/千葉銀行様/福岡銀行様/京都銀行様など)

これまで、有力地方銀行様の企業経営者ネットワークにて、各種セミナー/講座にご採用戴き、「金融関連企業様」の輪を広げております。

### ②企業経営者様 「以下で経営が劇的に楽になります」

その中から、企業経営者様が、続々とビジョン社のプログラム(経営者ビジョン・メイキング等)をご受講され、事後、社員様の研修や経営コンサルティングに波及しています。主に年商50~200億円、社員様数100~500人規模の企業様に実績があります。

特に、「個の確立」を重視する、志の高い経営者様にビジョン社の研修/コンテンツに注目戴き、経営者様ご自身が体得された**VMBA(VM(ビジョン・メイキング)+MBA(経営理論))**を、社員様にも体得させたいということで社員研修に繋がっております。

# 3. ビジョン社の企業サポート事業

## ■ビジョン社のプログラムを採用された企業事例

会社名	売上高	社員数	事業・関係詳細など
A社様	50億円	200名	■機械製造業 ・経営者VM ・事業計画サポート ・各種研修
B社様	50億円	120名	■エネルギー事業 ・経営者VM ・事業計画サポート ・各種研修
C社様	200億円	500名	■食品製造/販売 ・各種研修
D社様	10億円	30名	■商社 ・経営者VM ・事業計画サポート ・社員マスターVM(4名受講) ・各種研修
E社様	30億円	300名	■雑貨販売 ・経営者VM(幹部3名受講) ・各種研修
F社様	40億円	200名	■商社 ・経営者VM(幹部4名受講) ・経営コンサルティング ・各種研修
G社様	10億円	30名	■塗装業 ・経営者VM ・事業計画サポート
H社様	10億円	50名	■食品製造業 ・経営者VM ・事業計画サポート
I社様	55億円	210名	■製造業 ・各種研修
J社様	50億円	200名	■物流業 ・事業計画サポート

その他多数

### 3. ビジョン社の企業サポート事業

## II ビジョン社の得意な「経営人材育成」

「経営が劇的に楽になるプログラム」は以下です

パターンⅠ 「経営チーム養成プログラム」

パターンⅡ 「次世代経営者育成プログラム」

パターンⅢ 「10年後の事業計画策定プログラム」

精緻な「事業計画」(未来の仮説の考え方)を作りつつ、

並行的に、「一騎当千の経営陣」を養成します！

これで、経営が劇的に楽になります

## 4. 「経営チーム養成プログラム」/経営人材育成

### パターンⅠ 「経営チーム養成プログラム」

- 概要：
  - ・全50時間の経営研修(レクチャー/ワークショップ)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年度)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： 社長様以下、経営層の方々 10名様

# 4. 「経営チーム養成プログラム」/経営人材育成

## ■「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・行動分析）
	1月	8回目	経営実践
	2月	9回目	事業計画ドラフトアップ
	2月	10回目	事業計画完成

## 4. 「経営チーム養成プログラム」/経営人材育成

### ■「経営チーム養成プログラム」

- 効用:
1. 経営チームで経営ができるようになり、経営者の負担が減り楽になります。
  2. 10人の経営チームが、どのような経営課題も解決に導くことができます。
  3. 10人の経営チームで、経営の各種課題などを深掘りできます。
  4. 企業の「10年後(2026年)の事業計画」を作り込み、「見える化」します！
  5. 「10年後のグランドデザイン(長期設計)」を描くことで、事業の10年間分を見通すことにより、安心して経営を行えるようになります。

# 5. 「次世代経営者育成プログラム」/経営人材育成

## パターンⅡ 「次世代経営者育成プログラム」

- 概要
  - ・本プログラムは、社員の中から経営後継者を育成することを目的とします。
  - ・経営者としての後継者を育成するには「10年かかる」と言われます。
  - ・後継者候補の社員様に経営の帝王学(ビジョン論・経営理論)を伝授することで、社長様の後継者を発掘し、養成します。
  - ・その過程で、企業の「10年後(2026年度)の事業計画」を作り込みます！
  - ・全10回 (各回・5時間)
- 対象: 社長様以下、志高く実力ある次世代経営者候補の方々 10名様

# 5. 「次世代経営者育成プログラム」/経営人材育成

## ■「次世代経営者育成プログラム」

下記プログラムにて、貴社の「10年後の事業計画」を策定します。  
この過程で貴社に即した「次世代経営者育成」を行います。

### 【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・行動分析）
	1月	8回目	経営実践
	2月	9回目	事業計画ドラフトアップ
	2月	10回目	事業計画完成

# 5. 「次世代経営者育成プログラム」/経営人材育成

## ■「次世代経営者育成プログラム」

- 効用:
1. 本プログラムを通して、経営者としての帝王学を学びます。
  2. この過程で、経営者候補としての資質(リーダーシップなど)が浮彫となり、経営者の絞り込みができます。
  3. 同時に、10人の経営人材育成ができ、経営層予備軍を養成することができます。
  4. 若い世代(課長クラス)を、経営人材として積極的に育成することで、社内改革を行いやすい環境を醸成します。
  5. 社内のベクトルを1つにし太くすることで、経営のパワーが増大し社長様が楽になります。

## 6. 「10年後の事業計画策定」/経営人材育成

### パターンⅢ 「10年後の事業計画策定プログラム」

- 概要
  - ・オリンピックイヤーの2020年までは、企業は特需などにより、業種・業態などにもよりますが、基本的に事業が順調に推移するものと予想されます。
  - ・その後は反動としての落ち込みなども懸念され、また、世界政治・経済やグローバルゼーションの行方は、企業経営に影響を及ぼすことも懸念されます。
  - ・そこで、「10年後のグランドデザイン(事業計画)」を描き事業を長期的に見通すと共に、その計画を実行できる「経営人材育成」も行います。
  - ・全10回 (各回・5時間)
- 対象: 社長様以下、次代を担う経営層候補の方々 10名様

# 6. 「10年後の事業計画策定」/経営人材育成

## ■「10年後の事業計画策定プログラム」

下記プログラムにて、貴社の「10年後の事業計画」を策定します。  
この過程で貴社に即した「経営人材育成」を行います。

### 【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・行動分析）
	1月	8回目	経営実践
	2月	9回目	事業計画ドラフトアップ
	2月	10回目	事業計画完成

## 6. 「10年後の事業計画策定」/経営人材育成

### ■「10年後の事業計画策定プログラム」

- 効用：
  1. 本プログラムを通して、企業の「10年後(2026年)の事業計画」を作り込み、「見える化」します！
  2. 「10年後のグランドデザイン(長期設計)」を描くことで、事業の10年間分を見通すことにより、安心して経営を行えるようになります。
  3. この過程で、経営者をサポートする「スペシャル・タスクフォース」のような組織が醸成され、経営者が楽になります。  
(経営企画部門のようなイメージです。)
  4. 同時に、10人の経営人材育成ができ、経営層予備軍を養成することができます。

# 7. 「事業計画の考え方」

## ■事業コンセプト・事業計画

「ビジネスで成功するための綿密なストーリー（成功までのステップ）」を作ります！

	【事業のステージ】	【内容】	【概要】
事業 コン セプ ト	①事業の理想像	企業ビジョン	企業の理想像（頂点の姿）を言語化する
	②事業の発端	ビジネスモデル	原点の「儲かる仕組み（ビジネス・モデル）」の考え方を整理する
	③事業の長期プラン	10年後のグランドデザイン	長期的なビジネスの具体像を作成する
	④事業の中核	商品・サービス	お金を「稼ぐ仕組み」を定義する



事業 計 画	モノ（定性分析）	■ 経営戦略
		■ マーケティング
	カネ（定量分析）	■ アカウンティング
■ ファイナンス		
ヒト（組織分析）	■ 人材マネジメント	

☛「事業コンセプト」を明確にした上で、「事業計画」に落とし込みます

# 7. 「事業計画の考え方」

## ■「事業コンセプト」

企業ビジョン(理想)から10年後のグランドデザイン(事業計画)を考える

1. 企業ビジョン … ビジョン(企業の理想の姿)を描く
2. ビジネスモデル … 企業の「もうかる仕組み」を整理する
3. 商品・サービス … 「お金の稼ぎ方」を定義する
4. グランドデザイン … 10年後の自社の事業のあり方(事業計画)をデザインする
  - ・メインの事業: 主な提供価値を事業にする(既存の事業を維持、発展させるイメージ)
  - ・サブの事業: 付加的な提供価値を事業にする(新規事業を創造するイメージ)

# 7. 「事業計画の考え方」

## ■「事業計画」

### 10年後のグランドデザインから事業計画を考える

- ・PEST分析                    …… 10年後の「政治・経済・社会・技術」の状況を予測する
- モノ： 定性分析            …… 企業の経営戦略・マーケティングを考える
- カネ： 定量分析            …… 企業のB/S、P/Lで数値を見える化する
- ヒト： 組織分析            …… 誰がいつどこで何をやるかを定める
- ・事業計画                    …… 10年後の理想の事業計画を策定し、現行事業計画とつなぐ
- ・アクションプラン            …… 経営人材としてのアクションプラン(行動計画)を策定する

# 7. 「事業計画の考え方」

## ■ テキスト

- I 書籍「道具としての経営理論」が、事業計画策定のベース・テキストとなります。
- II 書籍「絶対にぶれない自分の作り方」が、企業ビジョン策定のテキストとなります。



### 【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**



# 参考情報 ビジョン社の「個の確立」の考え方

## ■「個の確立」を提唱

- ✓ 世界中の人々が「個の確立」を図ることをサポートします
- ✓ 「真の自立」には、「心の自立」と「金の自立」を獲得することです
- ✓ 「**VM+MBA=VMBA**」をマスターすることです

 真の自立	個の確立			
	種類	対象	求めるもの	メソッド
	①精神的	心の自立	生きるための羅針盤 (キャリアプラン)	<b>VM(ビジョン・メイキング)</b> (書籍:「絶対にぶれない自分のつくり方」)
②経済的	金の自立	生きるためのビジネス (事業計画)	<b>MBA(経営理論)</b> (書籍:「道具としての経営理論」)	

## ■「個の確立」をサポートする事業

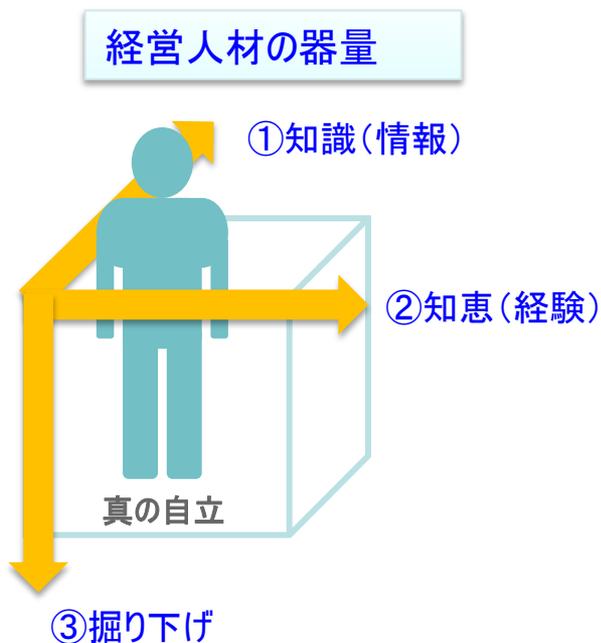
- ✓ 個人を社会の中心に据えます
- ✓ 「個の確立」で躍動するように、社会・企業をサポートします
- ✓ 世界が自立した人々であふれ、発展するように事業を行います



# 参考情報 ビジョン社の「個の確立」の考え方

## ■ 自立した人格

「個の確立」の経営人材を育成します



1. 自立した経営人材は、自分軸を持ち仕事を担います
2. 自分軸を持つ経営人材は、深い考えで仕事をこなします
3. 深い考え(ビジョン)を持つ経営人材を育成し、会社の器量も大きくし貢献します

【付録】

# 株式会社ビジョン

## 講師プロフィール



2016年8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、ビジネスパーソンの能力を飛躍的に伸ばすことに定評がある。



## 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。



# 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。



## 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。

## 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。