Vision

【コロナ対応・緊急版】
「経営サポートプログラム」
のご提案書

株式会社ビジョン

２．はじめに

ビジョン社はビジョン論と経営理論が融合した、

「日本・世界で唯一のプログラム」をご提供します。

ビジョン社のプログラムは、ビジョン・メーキング（ビジョンの考え方・創り方）、経営理論（事業・経営を考えるプログラム）、経営実践論（実践で結果を出すプログラム）を通して、次世代経営者の総合力を高めます。

株式会社ビジョン
代表取締役　津崎盛久

３. ご提案内容

このような状況ではありませんか？

コロナ禍で売上が低下、経営が不安定に!!

3. ご提案内容

この先どうすればいいのか！！

ここで立ち止まって経営を
見なおさなければならない！

↓

自身で経営も担う
経営コンサルタントによる経営サポート

３．ご提案内容

だけど・・・
お金も時間も節約したい

「経営サポートプログラム」　（緊急版）

をご提案します！

１回2時間×全6回（3ヶ月間）⇒　全費用24万円（税別）の特別コース

３．ご提案内容

経営コンサルティング　～経営者の最も身近な相談相手として～

経営環境の変化にぶれない“ビジョン確立”
“事業計画策定”のお手伝いをします

経営者に寄り添いながら問題解決・経営の改善
を図ります

経営者の頭の中が整理されることで、経営者の
総合力が高まります

3. ご提案内容

■弊社がご提案する内容

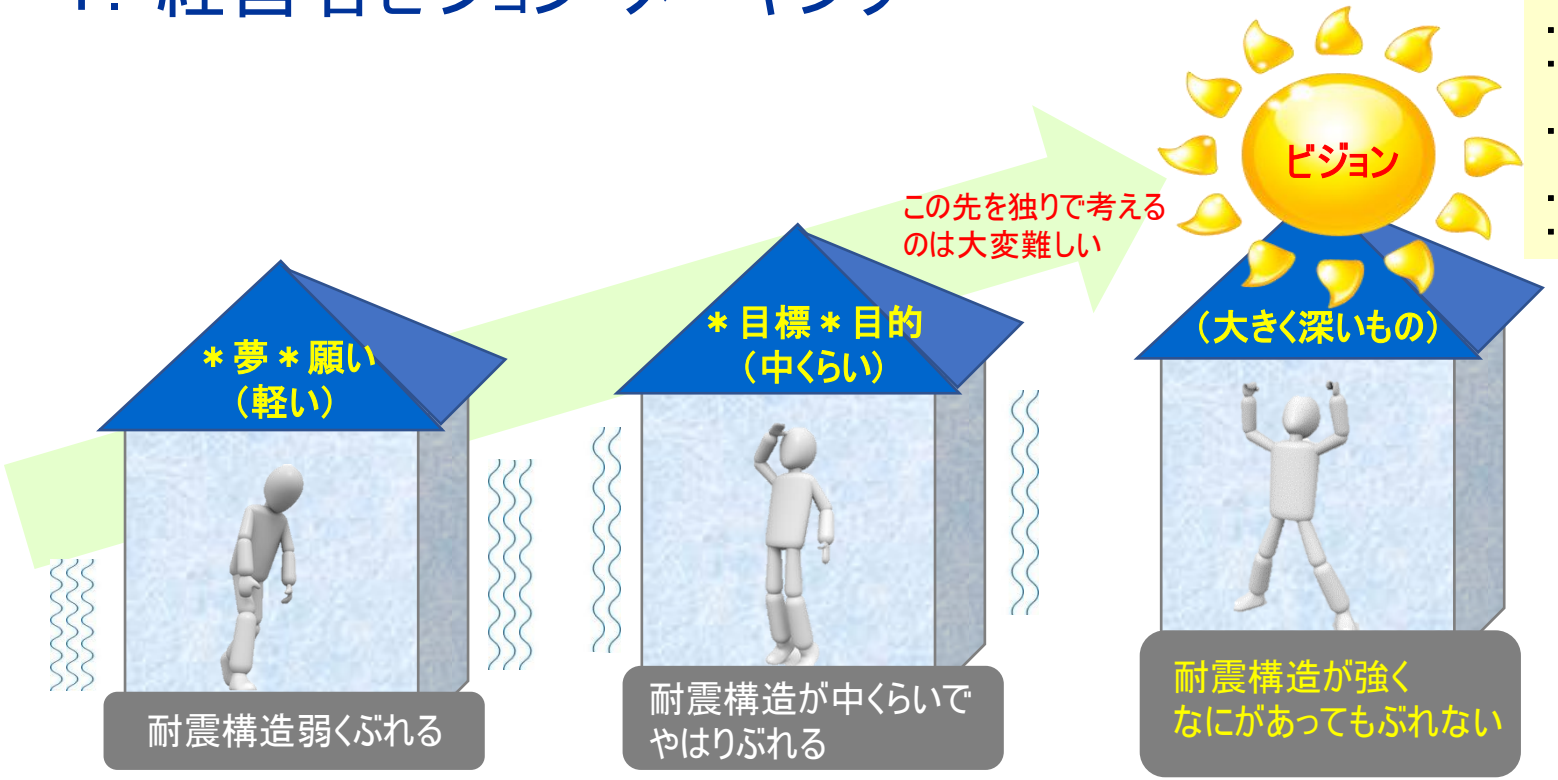
経営者に寄り添いながら経営の改善を図ると共に、お悩みや問題を解決していきます！

・企業として向かうべき理想の姿を見極めます！
・経営者が抱える問題を解決しつつ、経営改善のお手伝いをします！

実現できること	貴社にもたらされる効果予測
経営者ビジョン・メーキング	「企業として向かうべき理想の姿」を見極めます
事業計画策定のサポート	経営の改善を図ります
問題解決	経営のあらゆる問題を解決します

3. ご提案内容

1. 経営者ビジョン・メーキング



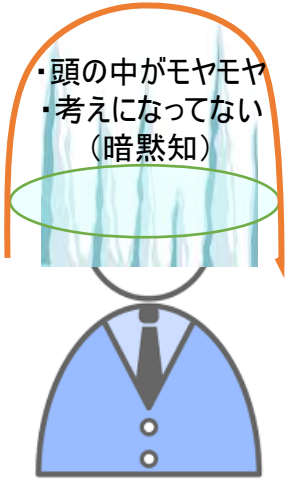
ビジョンは
- 何があってもぶれない軸
- 究極の理想・上位概念
- 人生を深く深く考えたもの（哲学）
- 自己のアイデンティティ（存在意義）
- 矛盾のないもの
- 希少価値が高い

3. ご提案内容

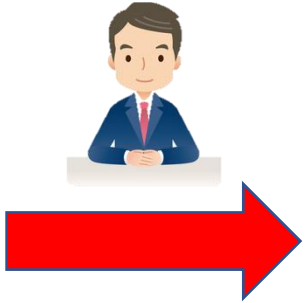
1. 経営者ビジョン・メーキング

言語化を行い、定義を積み重ねて、
頭の中を整理する

講師の仕事



受講者のbefore



「受講者の頭・考え」を
① 言語化する
② 整理する
③ 頭の中に引出をつくる
サポートを行う

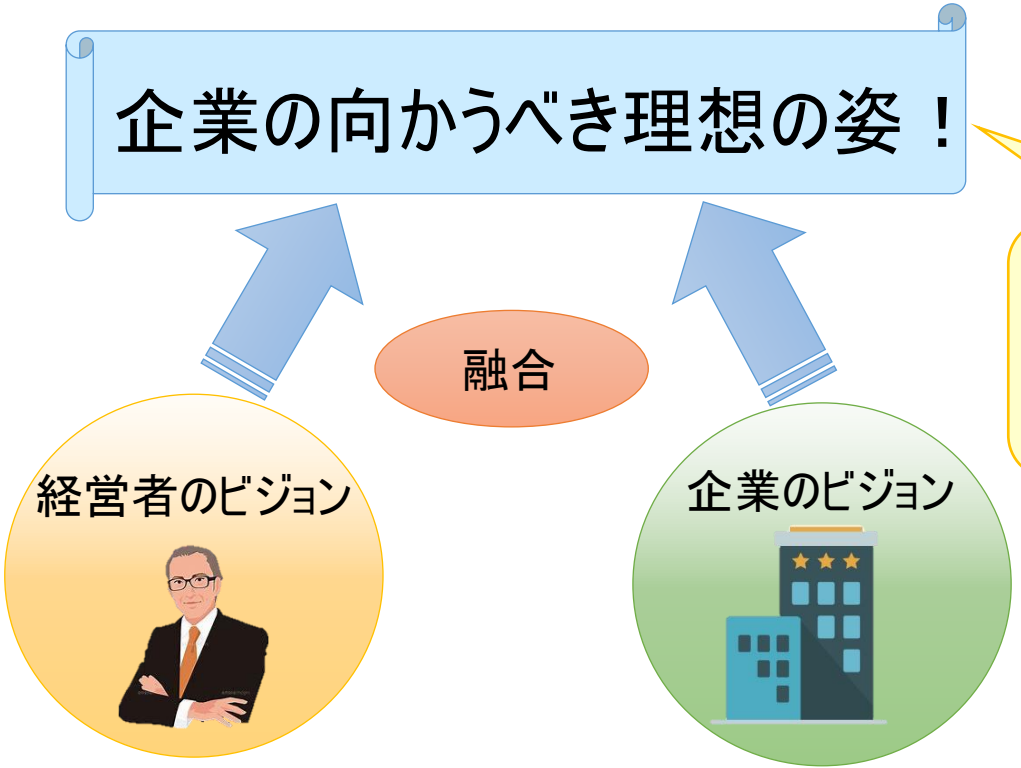
受講者のafter

・頭がスッキリ、全てがクリア！
（形式知）
・引出が100個か1000個か
・中身が浅いか深いかなどで
考えの深みが違ってくる

受講者が、理解・納得・腹落ちすれば、
行動変容につながる（行動が変わる）！

３．ご提案内容

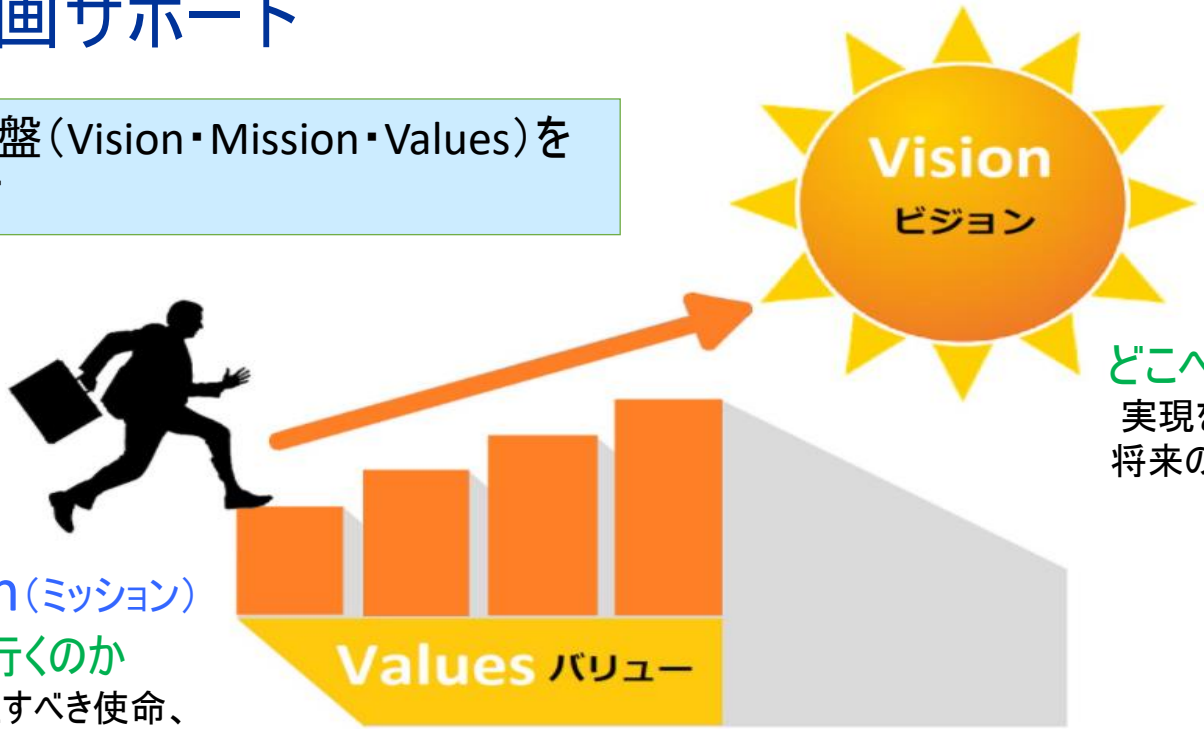
１．経営者ビジョン・メーキング



経営者個人のビジョンと
企業のビジョンを融合し、
“企業の向かうべき理想の姿”
を見極めます

2. 事業計画サポート

★経営の羅針盤（Vision・Mission・Values）を
明確にします

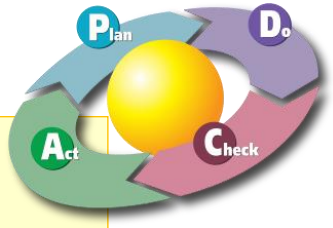


どこへ行くのか
実現を目指す、
将来のありたい姿

Mission（ミッション）
なぜ行くのか
企業が果たすべき使命、
存在意義

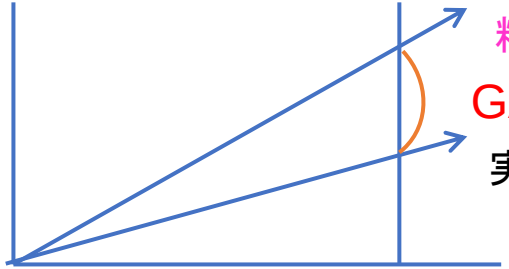
組織の共通の価値観
行動指針や判断基準

2. 事業計画サポート



1. PLAN（計画）	精度の高い目標（事業計画）を設定する
2. DO（実行）	計画を実行する
3. CHECK（評価）	実績をとらえ、計画値との差（GAP）を特定する 分析・評価し、改善案を策定する
4. ACT（改善）	GAPを埋めるべく、改善する

10年間の事業計画を策定することで経営を中長期的に俯瞰することが可能になります



精度の高い　計画（理論）

精度の高い

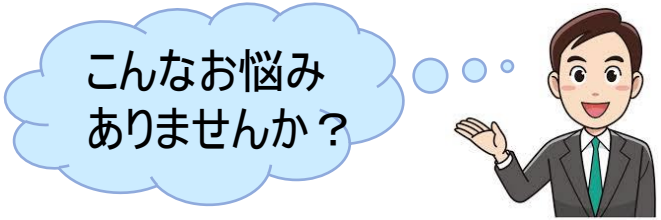
GAP

実績（実践）

精度の高い

PDCA（改善）

３．問題解決　★経営の様々な問題（悩み）解決のサポートをいたします！



人や組織に関する問題

- ◆部下のモチベーションが低く、仕事に消極的な指示待ち人間が多い
- ◆先代からの経営幹部や古株社員が言うことを聞かない
- ◆人手不足だが、募集しても応募がない/よい人材が確保できない
- ◆人事評価制度の作り方や評価の仕方がわからない
- ◆後継者やリーダー、右腕が育たず、結局自分ばかりが忙しい

etc.

3. 問題解決

営業やマーケティングに関する問題

- 新規顧客の開拓が難しく、売上が伸び悩んでいる
- 魅力的な提案の仕方、プレゼンの仕方がわからず、成約率が低い
- これまでのビジネスモデルが古くなり、収益が下がってきた
- 部下に営業力をつけさせたいが、営業の教え方がわからない
- 業務提携の進め方がわからない
- 売上の大半を一社の得意先に依存している

etc.

３. 問題解決

その他の問題

- 資金繰りが苦しい/売上は伸びているのに利益が出ない
- 借入方法や事業計画の作成方法がわからない
- 銀行との付き合い方がわからない
- 事業承継、相続の際に兄弟ともめて、それが経営に支障をきたしている
- 海外進出したいが、やり方がわからない
- 家族の問題で経営に集中できない

etc.

３. ご提案内容

■受講システム

- ✓ ３ヶ月間、あなたが集中してビジョン/会社経営などを考え抜くためのプログラムです
- ✓ その過程で、津崎講師とのマンツーマン・セッションを受講いただきます
- ✓ 同講師が体系的な考え方や軸を示すことにより、あなたが経営者としての考えを深めるサポートとなる仕組みです
- ✓ 内容、スケジュールなどはご相談に応じます

３．ご提案内容

■全体スケジュール案

≪ 1回・2時間・全6回コース≫

月に2回実施（合計：12時間）
☛お客様のご要望に沿って、カスタマイズします

1回目	ビジョン・メーキング ・個人のビジョン　・会社のビジョン ・個人のビジョンと会社のビジョンの融合 “会社の向かうべき理想の姿”を見極めます
2回目	
3回目	
4回目	事業計画サポート ・経営理論を駆使した中長期の事業計画を策定し、 経営改善のお手伝いをします
5回目	
6回目	

★並行して問題解決サポートも行います！

3. ご提案内容

■費用ほか

コース	価格	人数
オンライン 経営サポートプログラム （緊急版）	費用　￥300，000 特別ご優待　▲￥60，000（20%） 消費税　￥24，000	1名様
合計	￥264，000	1名様

ー補足事項
・本費用は3ヶ月間の全サポート費用となります。
・基本的に、直接のマンツーマンセッションを行います。（渋谷ヒカリエ・MOVにて）
・基本の時間帯案はご相談に応じます。
・お支払いは事前に、以下に一括でお願い致します。

お振込先：　三菱東京UFJ銀行　阿佐ヶ谷支店
株式会社　ビジョン
普通預金口座　0047626

5. ビジョン社の特徴

■代表講師　　＊津崎盛久

株式会社ビジョン　代表取締役
一橋大学経済学部卒業/英国国立レスター大学経営大学院修了（MBA）

三菱商事で21年間自動車のインターナショナルビジネスを担い、
東南アジア地域で活動。海外駐在は10年以上にのぼる。
インドネシアでは、トヨタをおさえてトップシェア獲得に貢献した。
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、300社の法人新規開拓を担い、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。自身の豊富な経営実践も踏まえたビジョン論・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伸ばし、企業研修/経営コンサルティングなどで経営課題を解決するサポートに定評がある。著書に「道具としての経営理論」「絶対にぶれない自分のつくり方」など。

■愛知銀行・あいぎんビジネスクラブセミナー：「経営の仕組みを“見える化”して結果を出す！」
http://v-i-sion.com/information/wp-content/uploads/2019/05/aigin0527.pdf

5. ビジョン社の特徴

■経営サポートプログラム実績

これまで、経営サポートプログラムは、会社経営者・経営層（後継者）、2/3代目経営者、商社経営者、公認会計士、税理士、歯科医院経営者、接骨院経営者などの方々にご受講戴いております

ご受講例：

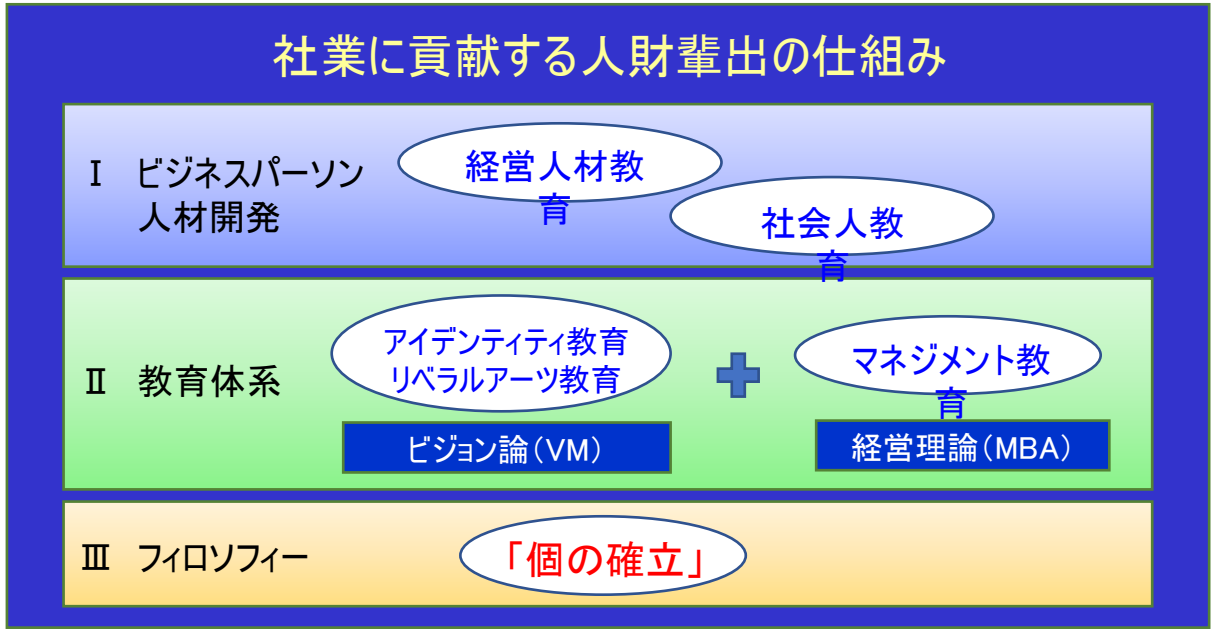
・ホテル/3代目経営者候補様/4代目経営者候補様
・製造業/3代目経営者様 ・専門商社/2代目経営者様 ・乳業メーカー/2代目経営者
・種苗店/5代目経営者様 ・LPガス/3代目経営者候補様 ・IT代理店経営者様 ・ケアハウス経営者様
・㈱ランウィズパートナーズ（セミナー事業・経営者様）
・㈱フォワードインターナショナル（経営コンサルティング・経営者様）
・㈱ランドマック（デザイン事務所・後継者様）
・㈱紀文（エンターテイメント事業グループ・２代目経営者様）
・加藤博史税理士事務所（税理士事務所・経営者様）
・㈱ピースケアネットワーク（接骨院・経営者様）
・三井物産㈱ 化学品子会社社長様（在シンガポール）
・伊藤忠㈱ タイ支社化学品部長様（在バンコック）
・アイデンタル（歯科医院・経営者様）
・エクセレント歯科クリニック（歯科医院・経営者様）

その他多数

5. ビジョン社の特徴

■ビジョン社の教育の体系

【ビジョン社の教育の体系】



5. ビジョン社の特徴

■ビジョン社の教育の体系

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

5. ビジョン社の特徴

★セミナー　ラインナップ抜粋

講座タイトル	時間
1. “個の確立”の経営 ～コロナに立ち向かう“社員の能力開発とチームワークの最大化”～ ＊詳細はこちらから　⇒　“個の確立”の経営	3時間
2. ビジョン・中期経営計画の策定 ～成功までのストーリー“本質的な経営ビジョンと事業計画を可視化する”～ ＊詳細はこちらから　⇒　ビジョン・中期経営計画の策定	3時間
3. 「ビジネスモデルキャンバス」で考える ～自社の事業を深堀し、競合に勝つ戦略を立案する～ ＊詳細はこちらから　⇒　「ビジネスモデルキャンバス」で考える	3時間
4. 組織マネジメント ～チームワークを最大化し、闘う経営者のあるべき姿とは～ ＊詳細はこちらから　⇒　組織マネジメント	3時間

5. ビジョン社の特徴

★セミナー　ラインナップ抜粋

講座タイトル	時間
5. 経営に直結するお金の話 ～アカウンティング（経理）/ファイナンス（財務）」を体得する～ ＊詳細はこちらから　⇒　経営に直結するお金の話	3時間
6. 魅力的な戦略的人事制度 ～「人」が働きたい企業になって発展していくための方法とは～ ＊詳細はこちらから　⇒　魅力的な戦略的人事制度	3時間
7. “社長の右腕”養成コース ～社長の右腕として組織マネジメント力を強化し、経営判断に優れた経営幹部となる！～ ＊詳細はこちらから　⇒　“社長の右腕”養成コース	3時間
8. 経営の整理・体系化 ～経営の仕組みを“見える化”して結果を出す！～ ＊詳細はこちらから　⇒　経営の整理・体系化	3時間

5. ビジョン社の特徴

★セミナー　ラインナップ抜粋

講座タイトル	時間
9. ソリューション型・提案営業力強化セミナー ～提案営業のマインド（考え方）とスキル（実践方法）～ ＊詳細はこちらから　⇒　ソリューション型・提案営業力強化セミナー	3時間
10. 経営実践論の基礎 ～経営理論から実践に落とし込む方法とは～ ＊詳細はこちらから　⇒　経営実践論の基礎	3時間
11.「ブルーオーシャン戦略」で考える ～斬新なフレームワークで自社事業を深堀りをしましょう～ ＊詳細はこちらから　⇒　「ブルーオーシャン戦略」で考える	3時間

5. ビジョン社の特徴

一般書籍・アプリ・電子書籍

一般書籍	日本実業出版社 グラフ社	「道具としての経営理論」 「絶対にぶれない自分のつくり方」 「花屋のMBA」
アップル製品	アプリ (App Store) 電子書籍(iBooks)	「ビジネスマン人生相談塾―GERU」 「絶対にぶれない自分のつくり方」 「花屋のMBA」 「180分で学ぶエッセンシャルMBA」 「絶対にぶれない脱サラ起業ストーリー」
アマゾン製品	電子書籍 (Kindle)	「絶対にぶれない自分のつくり方」 「花屋のMBA」 「180分で学ぶエッセンシャルMBA」 「絶対にぶれない脱サラ起業ストーリー」

★株式会社ビジョンHP： http://v-i-sion.com/

5. ビジョン社の特徴

■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