

全 住 協 第 7 4 号
平成 2 8 年 5 月 2 6 日

会 員 各 位

一般社団法人 全国住宅産業協会
組織委員長 小 山 浩 志

次世代経営層「早期育成」研修 ～社長の視点を学ぶ～ の事前説明会の実施について

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、5月12日付全住協第50号において標記研修の開催についてご案内をしておりますが、研修の趣旨や講師、詳細な研修内容等について詳しく知りたいとのご要望を多数いただいたことから、本研修の開催趣旨や内容に関する詳細についてご説明を行う機会を設けることといたしました。

つきましては、下記のとおり実施いたしますので、次世代経営層候補者（主に20代後半から40代前半くらいの方）の早期育成にご興味のある方、既に本研修への申込みを検討中の方等にご参加いただくようご案内申し上げます。

なお、本研修では早期育成のほか、研修を通じた次世代経営層同士の人脈ネットワーク形成も目的としており、今回の研修を受講された方には研修終了後も受講者同士のネットワークが維持できるような企画も併せて検討しておりますことを申し添えます。

敬 具

記

1. 日 時 平成28年6月2日（木） 15：00～16：30
2. 場 所 スクワール麹町 4階「末広」東京都千代田区麹町6-6
<http://www.square.or.jp/access/>
3. 内 容 (1)次世代経営層「早期育成」研修の開発意図及び概要について
(2)研修のカリキュラム、担当講師、個々の学習テーマ、教材等の紹介
(3)研修（グループワーク）体験
(4)質疑応答
4. 参加費 無 料
5. 申込み 6月1日（木）までに下記の参加申込書に必要事項をご記入の上、
E-mail (a_yoneyama@post.sannet.ne.jp) 又は FAX (03-3511-0616)
にてお申込みください。
6. 問合せ TEL 03-3511-0611 担当 米山

以 上

次世代経営層「早期育成」研修事前説明会 参加申込書

E-mail a_yoneyama@post.sannet.ne.jp

FAX 03-3511-0616

(担当 米山)

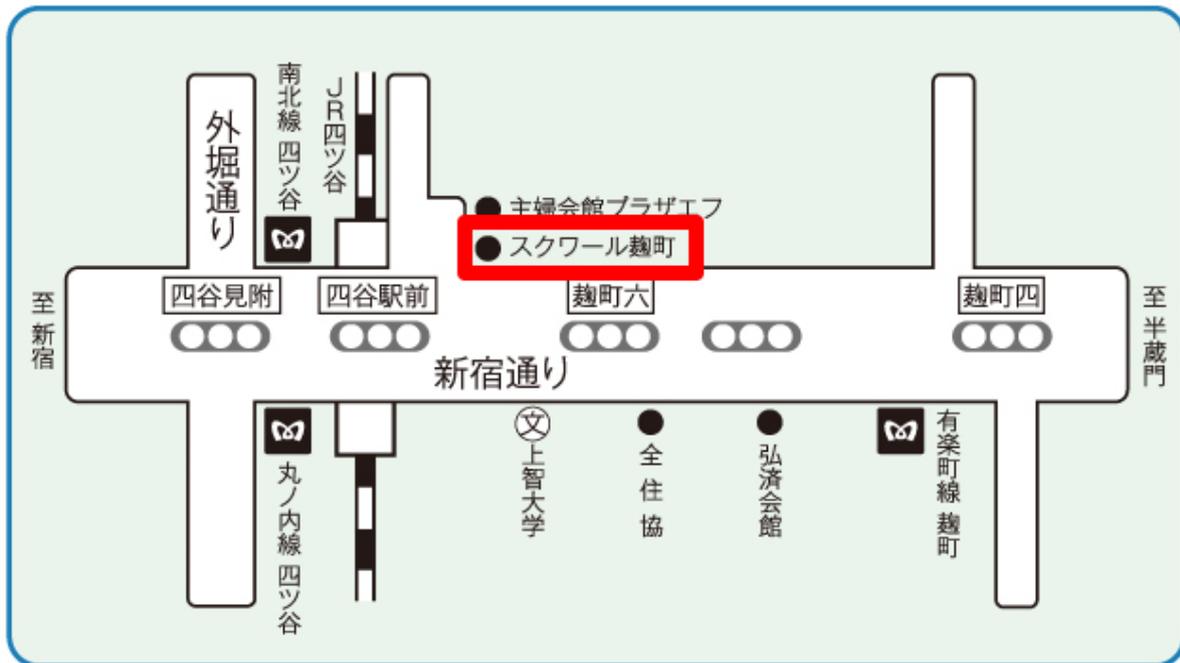
会社名 _____

担当部署 _____ 連絡担当者 _____

T E L _____ E-mail(又はFAX) _____

受講者氏名	役職	生年月
		昭平 年 月
		昭平 年 月

(会場案内図)



※交通 JR中央線 麹町口 出てすぐ
地下鉄丸ノ内線 四ツ谷口 徒歩 約3分

全住協ビジネススクール



次世代経営層 「早期育成」 研修 ～社長の視点を学ぶ～

- 次世代経営層の「早期育成」のため、20代後半～30代の受講を想定し開発した、全住協オリジナル研修！
- 空家問題、人口減、高齢化の進展、規制緩和、インバウンドの激増、民泊対応型マンション、スマートハウスの普及など、近未来の経営を担うための視点を身に付ける
- グループディスカッションや発表を通じて、企業戦略、マーケティング、財務、法務、リーダーシップなどの経営知識を基礎レベルから習得し、経営に使える道具にする
- 半日や1日限りの研修では得られない、半年に及ぶ研修を通じた次世代経営層同士の人脈作りの場を提供

この研修の目的（早期育成の視点）

- ・後継親族を含む次世代経営層候補者（20代後半から30代）が、住宅販売会社経営に必要な「社長の視点」を、研修後の自律的な成長意欲と共に身に付ける
- ・プログラムの継続開催を通じて、次世代経営層同士の人脈ネットワークを形成する

カリキュラムの概要

各モジュール（下記）はそれぞれ2日間で、1～2ヶ月間隔で開催。計8日間

- ・1プログラムの参加者は12～20名程度（モジュール1～4まで原則同じメンバーで行う）
- ・講義一辺倒ではなく、ケース・スタディ、グループ・ディスカッション、発表等を織り交ぜながら進行

モジュール1 「開講式・住宅販売会社におけるビジョンと戦略」

- ・人口減、高齢化の影響が更に進む今後の住宅販売会社の経営にはビジョンや戦略が必要であること、またビジョン・戦略実現に向けて目標の達成が必要であることを理解する

<主な学習項目>

□開講の挨拶 □自己紹介 □本コースの概要紹介 □会社の戦略 □業界を取り巻く環境 □経営層に求められる役割 □戦略策定のプロセス □自社課題の明確化と共有 □経営シミュレーションの実施

モジュール2 「住宅販売のマーケティング・営業プロセス」

- ・インバウンドの激増、民泊対応型マンション、スマートハウスの普及などの新しい潮流にも言及しながら、住宅販売におけるマーケティング、営業の効率的なプロセス管理方法について理解する

<主な学習項目>

□マーケティング・マインド □マーケティング・プロセスの基本要素 □顧客セグメンテーション □顧客満足 □住宅販売の基本プロセス □プロセスの管理 □顧客ケア □成功事例

モジュール3 「住宅販売にまつわる財務・不動産法務」

- ・自社の経営の健全性を財務的な観点から分析し、優先課題を絞り込めるようになる
- ・不動産法務に関する実務上の注意点を理解し、自社のリスクを回避できるようになる

<主な学習項目>

□財務諸表の基本構造 □経営分析手法 □経営の健全性を図る財務管理指標 □財務の視点から見た自社の現状と課題 □不動産取引にまつわる法律 □トラブルの予測と回避 □コンプライアンス

モジュール4 「住宅販売会社における組織とリーダーシップ・ビジネスプランの発表」

- ・ここまで学んで来た施策を実行に移す上で組織、人材戦略の重要性が理解できる。
- ・自社課題の抽出と自己の行動計画を作成することができる。

<主な学習項目>

□職場の生産性・成果に影響を与える要因 □組織文化と業績の関係 □リーダーシップとマネジメント □自分らしいリーダーシップ □自社の課題抽出と自身の行動プラン □認定式

対象者

- ・後継親族を含む次世代経営層候補者
- ・すでに経営者だが、まだその立場になって1-3年程度の若手後継者
- ・その他経営層を補佐する立場の若手リーダー層

研修実施スケジュール（別紙参照）

- ・実際の日程は、参加予定者全員が全日程に参加できるよう、最大限調整
- ・大きな進行スケジュールとしては、各モジュール2日間を1-2ヶ月に1回開催
例：6月開講の場合 6月、7月、9月、10月

<6月開講の場合の進行例>

次世代経営層同士の
交流を深めるため、
研修終了後に懇親会を
開きます。

モジュール1

モジュール2

モジュール3

モジュール4

2016

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

全住協オリジナル研修であることの強み

- ・これまで全住協が行ってきた様々なセミナー・研修のノウハウを背景に、経営層向け研修や不動産法務研修で実績のある外部協力会社と共同開発することで業界に即した研修に！
- ・開発段階及び実施後においても、常にプログラムの内容その他について改良を重ねることで、より会員企業のニーズに合った研修に進化！
- ・極力費用を抑え、多くの会員企業へ継続的にプログラムを提供することで、次世代経営層同士の人脈ネットワーク構築にも寄与！

受講料

- ・10万8千円（税込：本体価格100,000円・消費税8,000円）

＊新規開講記念特別価格となります。



