

フェリックス・パートナーズの改革プログラム

◆ 『戦略自在塾』 ◆

～戦略実践脳を鍛え、競争戦略を策定し、

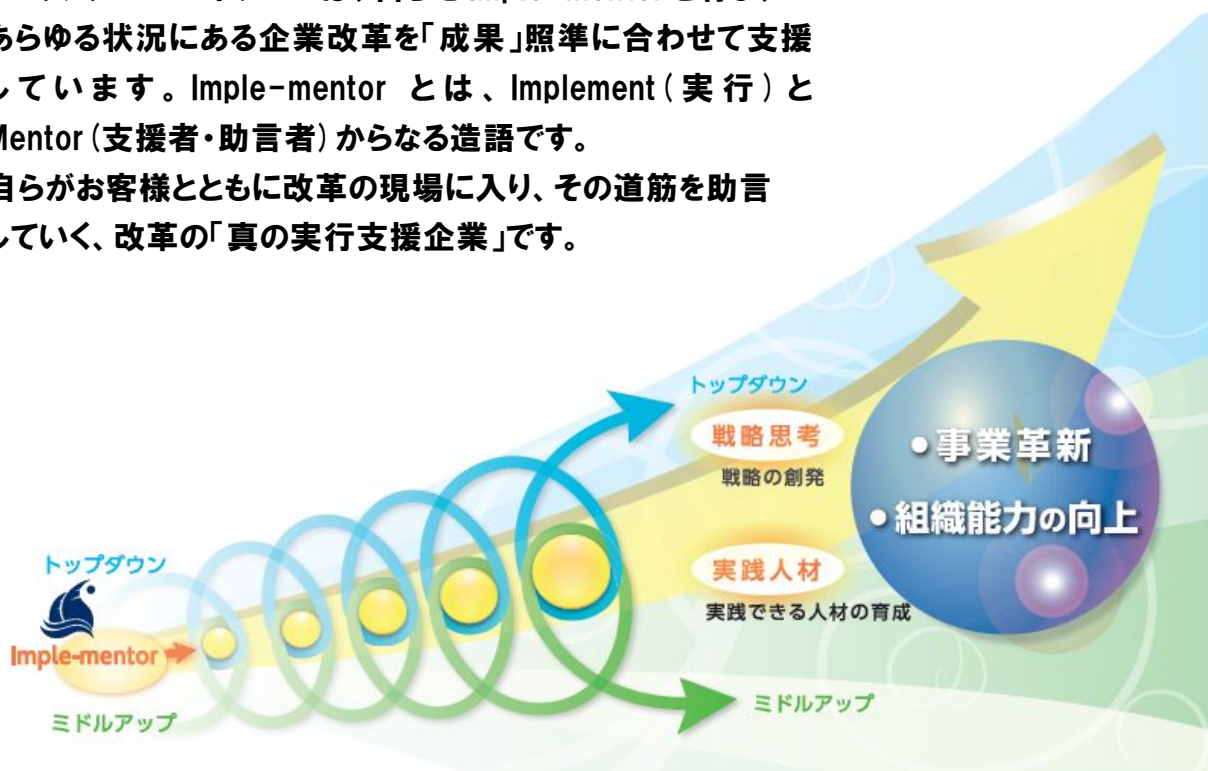
業績の向上を図るコンサルティング・メソッド～

- ✓ あなたの組織に勝つ仕組みはありますか？
- ✓ 思考停止した組織になっていませんか？
- ✓ トップダウンのやり方に限界を感じていませんか？
- ✓ 改革を推進できる人材はいますか？

Imple-mentor (インプリメンター)

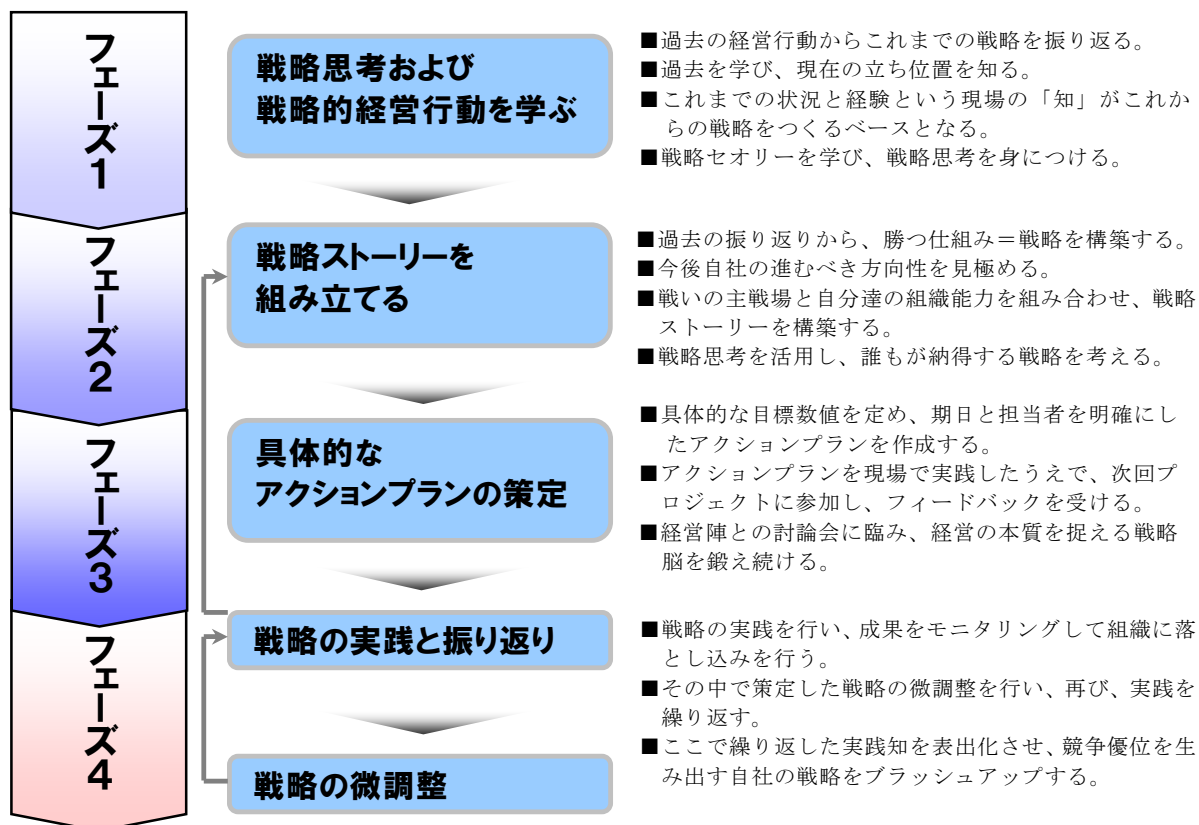
= Implement (実行) + Mentor (支援者・助言者)

フェリックス・パートナーズは、自らを Imple-mentor と称し、あらゆる状況にある企業改革を「成果」照準に合わせて支援しています。Imple-mentor とは、Implement (実行) と Mentor (支援者・助言者) からなる造語です。自らがお客様とともに改革の現場に入り、その道筋を助言していく、改革の「真の実行支援企業」です。



戦略自在塾コンサルティング・メソッド

戦略自在塾は「自社の過去の経営行動」を徹底的に振り返ることからスタートし、戦略のセオリーと実践を“行き来する”「場」を創出します。組織横断メンバーによって実際に自社の事業戦略を立案・実践を行います。フェリックス・パートナーズのインプリメンターが、「クールな戦略思考」と「熱き志」でフォローする、コンサルティング・メソッドです。



◆ 対象者 ◆

- 事業戦略立案の立場にある方
- 戦略実践脳を鍛えたいリーダー層

◆ 戦略自在塾で得られる成果 ◆

- 競争優位を生み出す現在の戦略を作り、実践に活かすことができる
- 戦略とは何かを理解し、自ら構築できる人材を輩出できる

* 契約期間は4ヶ月以上から承ります。

* コンサルティング費用は、お打ち合わせの上、別途お見積りさせていただきます。

インプリメンター紹介

宮下 篤志 (みやした・あつし)

フェリックス・パートナーズ株式会社 代表取締役

立教大学大学院ビジネスデザイン研究科(MBA) 兼任講師



【経歴】

大手シンクタンクにおいて大企業の事業部門および中小企業の経営企画、製造業および量販等の事業改革支援などを経て、2005年に独立。フェリックス・パートナーズ株式会社を設立し、業績不振企業の再生に向けてハンズオンの立場から支援を行っている。

【主な実績】

- 事業再生支援:
大手精密機械メーカー、大手量販店および自動車部品メーカー物流改革支援、大手商社個人販売事業改革、中小企業の事業再生支援(物流業、旅館ホテル業および自動車部品企業)等、多数
- 人材育成戦略:
再生企業の人材育成教育、戦略実践教育、能力開発講師、雇用能力開発機構講師(オペレーションマネジメント)、日本物流団体連合会研修講師等、多数

「自在」とは

仏教用語で、厳しい修行により悟りを開いたもののみが「自在力」を手にできる、非常に深い意味を持つ言葉です。

学を修めるには、4つの段階を経る必要があるといわれています。すなわち、「蔵・修・息・游」です。『礼記』「蔵」は書を読み、内容をとにかく覚えていく段階。「修」は覚えた知識が己の血肉と化し、しっかりと身についた段階のこと。机上の空論とは、「蔵」だけでとどまっています。「修」に至っていないことを指します。そして「息」とは学問という枠に縛られず自然に使いこなせる状態です。「蔵」あるいは「修」の段階では緊張が多く伴っています。「息」のレベルでは、呼吸をするように自然な状態で学問と一体化しています。最終段階の「游」では、学んだ知識を自在に使える状態をいい、この段階になるまでには、知識の習得と実践を繰り返し、絶え間ない練習が必要です。

戦略自在塾はその練磨の場です。

本件に関するお問い合わせ

フェリックス・パートナーズ株式会社 担当：大槻・木暮

住 所 東京都中央区京橋1-19-10 大宗ビル8階

TEL 03-3567-9410

FAX 03-5579-9655

URL <http://www.felix-partners.com>

E-mail info@felix-partners.com

参加者の声

戦略自在塾プログラムにご参加頂いた方のご意見・ご感想



1. 経営企画室メンバー（30代男性）

戦略自在塾に時間を割くことが非常に大変でしたが、メンバーのベクトルが一致し、成功体験を少しずつ重ねることで、我々の中に「経営に参加している」との充実感が生まれてきたように思います。塾では、宮下先生はメンバー自身が結論を出すことに意義があるとの信念のもと、決して結論を言わないスタンスを取り続けました。メンバー全員が「腑に落ちる」までとことん意見を促す。しかし、それが「考える力」をメンバー全員に植え付けてくれました。まず、メンバーは過去の失敗を徹底的に振り返りました。長年仕事をしていると気づかないことが多いものですが、我々は恥をさらけだし、自分たちで何ができるかを創造し、実行に移しました。そして、わずか数週間の行動で小さな「成功体験」を得ることができました。この成功体験が、これから次々と攻めの展開を続けていくきっかけとなりました。

2. 支店経営者（50代男性）

戦略自在塾は机上の戦略策定論ではなく、結果を重視した実践型戦略論です。このプログラムでは事前に経営トップと入念なヒアリングを行い、宮下先生自身がトップの経営戦略を理解した上でスタートします。戦略自在塾は、過去の経営を徹底的に振り返ることから始まります。誰でも過去を否定される事は辛いことです。しかし、過去を徹底的かつ客観的に振り返ることでこれまでの問題点が浮き彫りになります。「悩み→考え→実践→修正」のPDCAをくり返すことで、「戦略ストーリー」が完成しました。先生は、論理的でありながら熱く語りかけます。先生とメンバーで対立した場合にも、お互いが「腑に落ちる」まで徹底的に議論を繰り返すという、真剣勝負の連続でした。悩み、考え、試行錯誤の後にあるもの、それは小さな成功体験でした。小さくても成功体験を全員が実感できた時、私は支店改革の成功を確信しました。

3. 中小企業経営者（50代男性）

経営には絶対はありません。経営トップは、多様性、複雑性、不確実性が高まっている現在の経営環境の中で、いかに不確実な部分を取り除き、精度を高め、組織全体を目標に向かって導いていくか、その戦略・分析力・迅速な判断・的確な意思決定・論理的思考力が求められます。さらにミドルマネジメントは、目標をいかに達成するか、その戦術・実行力が求められます。それらを立場に応じて実践的・体系的に学ぶ場が「戦略自在塾」です。宮下先生は、実際の様々なケースを想定して、受講生一人一人の立場に応じて、非常に熱く厳しく、且つ柔軟に指導してくれます。時には時間をオーバーする事もしばしばです。実践以上にリアルだと言っても過言ではありません。厳しさのあまり、途中でくじけそうになる場面が何回あったのでしょうか。しかし、最後まで頑張った成果がまさに今、実務で生かされようとしています。今は、達成感・充実感でいっぱいです。