

後追い人事からの脱却に向けた

『人事中計』のすすめ

中計実現に最も必要なのは実行する "人" — その必要人員数・人件費・質の実現のための施策とロードマップ

東京 2019年 11月25日(月)

大阪 2019年 12月9日(月)

いずれも13:00~17:00

対象:経営者、人事部門・経営企画部門の方々

日本全体で働き方改革が進む中、将来の成長に向けて、必要人材が不足していくという感覚と、景気見通しが混沌とする中で簡単には増員できないという思惑が交錯し、経営の舵取りが急激に難し くなってきています。昨今の典型的な悩みの構図は…「20xx年までに、売上を倍にしたい。」「でも、景気は波だ。もう二度とリストラはしたくない。人件費は限界まで抑える。」「採用は"そこそこ" に抑え、短期的にも利益が残せる体質を作る。|「これにより、人件費比率を現状よりも小さくしつつ、成長を実現する。|「そうすることで、ビジネスの規模と目標利益の両方を実現する。|・・・このよ うな「あれも」「これも」という計画は本当に現実的か?要員・人件費シナリオはどう描くべきか?シナリオ実現に向けてどのようにマネジメントすべきか?この命題に答えるのが、本セミナーの目 的です。経験豊富なコンサルタントが実際に携わったプロジェクト事例をもとに、明日から"使える"方法論、テクニック、ツールをご紹介します。 (詳しくは裏面をご覧ください)

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社 執行役員 パートナー

組織変革・人事変革コンサルティング部門責任者



神戸大学大学院経済学修士課程修了。トーマツ コンサルティング(株) (現デ ロイトトーマツ コンサルティング(同))入社、現在に至る。同社ヒューマ ンキャピタル(Human Capital)ユニット所属。人員・人件費計画策定お よび最適化マネジメントのほか、組織再編(M&A、PMI)における人材 移管・人事統合計画の策定、組織・人事戦略策定、経営管理体系構築(B SC導入等)、業績管理制度設計、業務改革・BPR実行サポート、人事諸 制度設計、リストラクチャリング実行サポート等、組織・経営管理・人事・ プロセス領域に関わるコンサルティングを幅広く手がけている。

「要員・人件費の戦略的マネジメント」(監修/労務行政)、「間接部門、管 理職比率の分析法」(労務行政、2012年)、「要員計画・人件費計画立案法」 (労務行政、2009年)、「経営コンサルティング」(生産性出版)「人事労務 管理実務入門」(労務行政)以上共著を含む。ほか執筆・セミナー多数。

みずほ総合研究所

TEL 00 0120 (737) 132

会 場 航空会館会議室

東京都港区新橋1-18-1(新橋駅5分、内幸町駅上)

北浜フォーラム

大阪市中央区北浜1-8-16(北浜駅上、淀屋橋駅7分)

● 参加費

- ★消費税、テキスト代を含みます。
- ★お取消等については、裏面のご参加要領をご覧ください。

ゴールド会員(旧特別会員)

24,200_円

シルバー会員(旧普通会員)

26.400 [□]

左記会員以外

29,700 _□

お申込みはホームページからどうぞ

セミナー最新情報もご覧いただけます

みずほセミナー

Q検索

https://www.mizuhosemi.com



郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1 みずほ総合研究所 人材育成事業部(セミナー担当)

FAXでのお申込みは

ത്തം0120(737)219

参加を希望する 日に○をおつけ 下さい	東京 11/25 19-11122	大阪 12/9 19-21203		「『人事中計』	のすすめ」	参加申	込書		
住 所						TEL FAX			
1生 7月									
会社名	(フリガナ)					 従業員数	□ 100名未満□ 300~1,000名	□ 100~300名5 □ 1,000名以上	
参加者	所属		役職	(フリガナ) 氏名		東京 · 大阪	年齢満	才
	所属		役職	(フリガナ) 氏名		東京 · 大阪	年齢満	才
派 遣責任者名	所属		役職		氏名				
請 求 書 送 付 先	所属		役職		氏名				
連絡事項									

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。 ※同業の方のご参加はご遠慮ください。

(Web用)

■ 現状分析ではなく、未来視点で考えよ

- (1) 未来視点から、組織・人事の姿をデザインするとは…
- (2) 人事は、10年の計という覚悟で臨む
- (3) "得たい果実"をまず考えよ("成り行き"の未来とのギャップから考える)
- (4) 人的リソースの観点から経営計画を確定させることの意義

2 人事課題に数字で切り込む方法

- (1) 人材の投資対効果は、こうやって考える
- (2) 簡単な割り算と掛け算で、人事課題を洞察する
- (3) 必ず押さえておくべき人事の10指標
- (4) 数字で切り込む怖さと失敗例

≪クイズ1≫ A社の人的生産性指標から、組織課題をあぶり出す

3 人事指標のベンチマークで立ち位置を把握する

- (2) ベンチマーク数字をどう解釈するか?
- (3) 指標は複数組み合わせて考えよ
- (4) 過去何年分振り返ればよいのか?

4 要員・人件費計画はリスクシナリオで考えよ

- (1) 生産性向上か?人員規模の拡大か?
- (2) 必要な投資にブレーキをかけすぎない方法
- (3) 投資人材と戦略人材を識別する
- (4) 10年後に人を減らしすぎない採用人数とは?
- (5) 成長していても、成長が止まることをきちんと怖がる ≪クイズ2≫ リスクシナリオで考える意味を数字で計算して理解する

5 要員・人件費計画は結果の出る打ち手を組み込んで作る

- (1) イノベーション人件費とオペレーション人件費を識別する
- (2) あるべき姿の実現シナリオは、論理的にまず30個考える
- (3) 真のオプションは2個ではなく、3個に絞り込む
- (4) 業務改革の果実は人事政策で刈り取る
- ≪クイズ3≫ 実際に、30個のシナリオを3個に絞り込んでみる

個 誰がやるのか?

- (1) 人件費の管理責任者がいない不思議な日本企業
- (2) 要員・人件費のマネジメントは誰がやるべき仕事なのか?
- (3) いつ、何から手をつけるか?
- (4) どのような仕掛けでやるか?ツールは?

7 4事例から学ぶ、葛藤と突破口

- (1) リストラはしたくないが、平均年齢が高く、原資がない X 社
- (2) 成長事業の種があるのに、人がいない Y 社
- (3) 本社と部門の確執に悩まされる Z社
- (4) 何ができていて、何ができていないのか意外にわからない自社 ≪クイズ4≫ 自社の要員・人件費マネジメントのレベルを診断する

※プログラムの無断転用はお断りいたします。

TEL 00 0120 (737) 132 内容等に関するお問い合わせ先

・事前にご質問がございましたら、下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします。

ご参加要領

- ① ホームページから簡単にお申込みができますので、是非ご利用ください。折り返し、電子メールにて参加証と請求書を
- ₹ 書面にてお申込みの場合は表面申込書にご記入の上、当研究所あて郵便またはファクシミリでご送付ください。 音画による中心かり場合は名田中心音にこれが以上、当初れがあく野使またはファフランドリととは内下たさい。 折り返し、郵送にて参加能と請求書もお送りします。 ② ご参加費につきましては請求書記載の金額に基づき、セミナーの3営業日前までに下記の口座にお振込みください。
- ② こ参加資に フきょしては請求者記載の金額に参りき、セミアーの3 営業日前までに下記の口座にお振込みください。 なお領収書の発行は省略させていただいております。 みずほ銀行 東京営業部 普通預金 No. 2 0 3 5 8 0 2 ミズネソウゴウケンキュウショ (カ ③ 満員等によりお席をご用意できない場合は電話でご連絡申し上げます。 ④ お取消の場合は開催日の前営業日17時までにお電話にてご連絡ください。参加費は全額ご返金いたします。なお、開催
- ④ お取消の場合は開催日の削宮案日17時までにお電話にてこ連絡くたさい。参加費は全額と返金いたしまづる営業日前までに参加費のお振込みがなかった場合でも、自動的にお取消とはなりません。前営業日17時が無かった場合はお席をご用意している関係上、参加費全額をご負担いただきますのでご留意ください。
 ⑤ 反社会的勢力と判明した場合には、セミナーへの出席をお断りいたします。
 ⑥ セミナー内容の録音・パソコン類のご使用はご遠慮願います。
 ⑦ 駐車場はございませんので、車でのお越しはご遠慮ください。
 ⑧ 車椅子のご利用等、お体が不自由でお席についてご相談のあるお客さまは、事前にご連絡をお願いいたし
 ⑨ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。 前営業日17時までにご連絡

- 、 が相談のあるお客さまは、事前にご連絡をお願いいたします。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧いただけます。 https://www.mizuhosemi.com

個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求 等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサー ビス等に関する各種ご提案・ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまとのお取引を適切かつ円滑に履行するため。



