

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業大学校  
web校

WEBee  
Campus  
ウェビーキャンパス

ONLINE TRAINING  
GUIDE BOOK

2020

WEBeeゼミナール



# 「ウェビーキャンパス」は、受講定員5人リアルタイム双方向通信で、どこからで

今まで延べ65万人の受講者を輩出し、  
経営者の皆さんから“人が育つ”と評判の  
中小企業大学校。

そのノウハウを活かして、インターネットを使い、  
少人数で学べる新しい研修スタイルが、  
「WEBee Campus(ウェビーキャンパス)」です。  
中小企業の方ならどなたでもご利用いただけます。



## WEBee Campus 3つの魅力

①

オンラインだから  
移動時間ゼロ



インターネット環境とパソコンがあれば、すべてのコースを職場で受講することができます。講義時間も3時間と短く、業務の合間にご参加いただけます。今まで業務を離れての人材育成にまとまった時間を割けず、社員の研修派遣を断念していた企業様にもご参加いただけます。

②

経験豊富な講師陣が  
少人数ゼミで熱血指導



WEBee Campusで講師を務めるのは、現場経験豊富な中小企業診断士やコンサルタントたちです。WEBee Campusのコースは少人数制を基本としており、講師と受講者が熱いディスカッションを展開。深い学びを得ることができます。

③

実践的な内容で  
自社課題の解決にヒントを



これまでたくさんの中小企業に向き合ってきた大学校のオンライン研修「WEBee Campus」だからこそ、中小企業のお悩みに対応したコースラインナップを強みとしています。あなたの会社の課題解決につながる実践的な内容を無理なく効率的に習得できます。

## Contents

■ WEBee セミナール	研修コース一覧	P.3、4
■ WEBee セミナール	体系図	P.5、6
■ WEBee セミナール	2020年度のおすすめ研修	P.7
■ WEBee セミナール	各コースの内容	P.8~21
■ WEBee セミナール	研修の流れ	P.22
■ WEBee セミナール	受講企業様の声	P.23
■ WEBee セミナール	FAQ	P.24

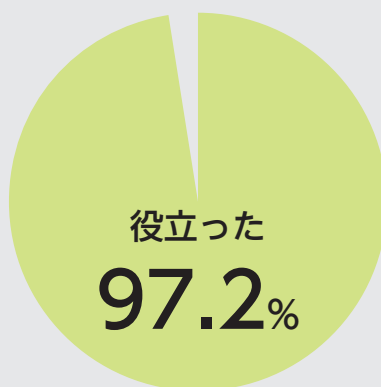
# 制の小さなキャンパス。 も気軽に学べるオンラインゼミです。

高い評価をいただいています(2019年度受講後のアンケートより)

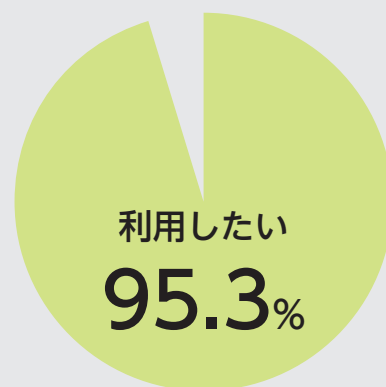
研修の理解度



研修の役立ち度



今後の利用意向



## 受講いただいた皆様の声

- ・webで果たして学べるのか、半信半疑でしたが、やはり遠くに出掛けることを思うと、非常に体が楽で、仕事に与える負荷も最小限であると感じました。(管理者 製造業)
- ・疑問、質問などにも答えていただき、非常に勉強になりました。他社の事例などもお聞きできてとても参考になりました。(管理者候補等 製造業)
- ・当社内で受講できるのが非常にいいです。また、3時間というのも無理のない時間で助かります。(代表者 製造業)
- ・一方通行ではなく、受講生に寄り添った講義をしていただけました。(管理者候補等 不動産業)
- ・web講習がはじめてでしたので、講義の進め方は新鮮でした。また他の参加者の意見も聞けて大変参考になりました。(管理者 製造業)

## メールマガジン

「WEBee Campus NEWS」登録フォームアドレス  
最新の情報をお届けします。是非ご登録ください。



■ WEBee ゼミナール	受講企業データ・研修費用の助成制度のご案内	P.25
■ WEBee ゼミナール	申込みから受講までの流れ	P.26
■ WEBee ゼミナール	受講申込書	P.27
■ 経営に役立つ動画教材のご紹介		P.28
■ 経営後継者研修(東京校)のご案内		P.29
■ 全国の中小企業大学校のご紹介		P.30

# WEBee セミナール 研修コース一覧

カテゴリー	コースNo.	コース名	回数	受講料 (税込)	1回	2回	3回	日 4回	程 5回	6回	7回	8回	時間	掲載 ページ
階層別	01	経営管理者養成ゼミ (経営戦略編)	8	¥36,000	9/1	9/8	9/15	9/29	10/6	10/13	10/20	10/27	13:30-16:30	8
	02	経営管理者養成ゼミ (組織強化編)	8	¥36,000	11/5	11/10	11/13	11/25	12/1	12/8	12/15	12/22	13:30-16:30	8
	03	営業管理者養成ゼミ	8	¥36,000	9/3	9/10	9/17	10/1	10/8	10/16	10/22	10/29	9:40-12:40	8
	04	職場リーダー養成研修 (初級編) 【4月開講】	4	¥22,000	4/13	4/16	4/23	4/27					13:30-16:30	9
	05	女性リーダー養成研修 【4月開講】	4	¥22,000	4/20	4/21	4/22	4/28					13:30-16:30	9
	06	職場リーダー養成研修 (中級編) 【5月開講】	4	¥22,000	5/29	6/5	6/12	6/19					9:40-12:40	9
	07	女性リーダー養成研修 【8月開講】	4	¥22,000	8/21	8/28	9/4	9/11					13:30-16:30	9
	08	職場リーダー養成研修 (初級編) 【10月開講】	4	¥22,000	10/5	10/15	10/22	10/28					13:30-16:30	9
	09	職場リーダー養成研修 (中級編) 【11月開講】	4	¥22,000	11/4	11/11	11/18	11/25					9:40-12:40	9
	10	女性リーダー養成研修 【2月開講】	4	¥22,000	2/3	2/10	2/17	2/24					13:30-16:30	9
組織マネジメント	11	職場のコミュニケーションスキルの向上	4	¥22,000	4/13	4/20	4/28	5/13					9:40-12:40	9
	12	職場で使えるロジカルシンキング 【5月開講】	4	¥22,000	5/15	5/22	5/29	6/5					13:30-16:30	10
	13	職場リーダーのためのチームマネジメント講座 【6月開講】	4	¥22,000	6/29	7/6	7/20	7/27					13:30-16:30	10
	14	仕事に活かすデザイン思考 【7月開講】	4	¥22,000	7/3	7/7	7/15	7/21					9:40-12:40	10
	15	職場の問題発見・解決	4	¥22,000	8/20	8/27	9/3	9/10					13:30-16:30	11
	16	職場で使えるロジカルシンキング 【10月開講】	4	¥22,000	10/1	10/8	10/15	10/22					14:30-17:30	10
	17	職場リーダーのためのチームマネジメント講座 【11月開講】	4	¥22,000	11/2	11/9	11/16	11/30					13:30-16:30	10
	18	仕事に活かすデザイン思考 【1月開講】	4	¥22,000	1/15	1/22	1/29	2/5					9:40-12:40	10
	19	組織を強くする自律型社員の育て方	4	¥22,000	2/2	2/9	2/16	2/24					9:40-12:40	11
企業経営・経営戦略	20	基本を押さえる「営業秘密の守り方」	4	¥22,000	7/6	7/13	7/20	7/27					14:30-17:30	11
	21	後継者の選び方・育て方	3	¥19,000	9/2	9/9	9/16						9:40-12:40	11
	22	競争のない市場の見つけ方・創り方	4	¥22,000	11/5	11/12	11/19	11/26					9:40-12:40	12
	23	失敗しないIT活用の進め方	4	¥22,000	12/4	12/9	12/14	12/21					13:30-16:30	12
	24	SDGsで考えるこれからの企業経営	3	¥19,000	12/8	12/15	12/22						14:30-17:30	12
	25	後継者のための企業経営スクール	4	¥22,000	1/18	1/25	2/1	2/15					13:30-16:30	12
	26	新たな収益モデルの考え方・つくり方	4	¥22,000	2/2	2/9	2/16	2/24					14:30-17:30	13
人事・組織	27	パートさんアルバイトさんが育つ組織づくり 【4月開講】	4	¥22,000	4/16	4/23	4/30	5/14					9:40-12:40	13
	28	職場での異文化コミュニケーション入門	3	¥19,000	5/15	5/29	6/15						14:30-17:30	13
	29	選ばれる会社になるための採用活動の進め方 【6月開講】	4	¥22,000	6/5	6/12	6/19	6/26					14:30-17:30	13
	30	パートさんアルバイトさんが育つ組織づくり 【8月開講】	4	¥22,000	8/28	9/4	9/11	9/18					9:40-12:40	13
	31	人材多様化時代の人事・労務リスク管理	4	¥22,000	10/9	10/16	10/23	10/30					13:30-16:30	14
	32	人材育成につなげる人事制度の運用	4	¥22,000	11/11	11/18	11/25	12/2					14:30-17:30	14
	33	職場で育つ人材育成の仕組みづくり	4	¥22,000	1/13	1/20	1/27	2/3					9:40-12:40	14
	34	選ばれる会社になるための採用活動の進め方 【1月開講】	4	¥22,000	1/14	1/21	1/28	2/4					13:30-16:30	13

\*受講定員は、5名となっています。応募者多数のコースは定員数の拡大・追加開催する場合がございます。

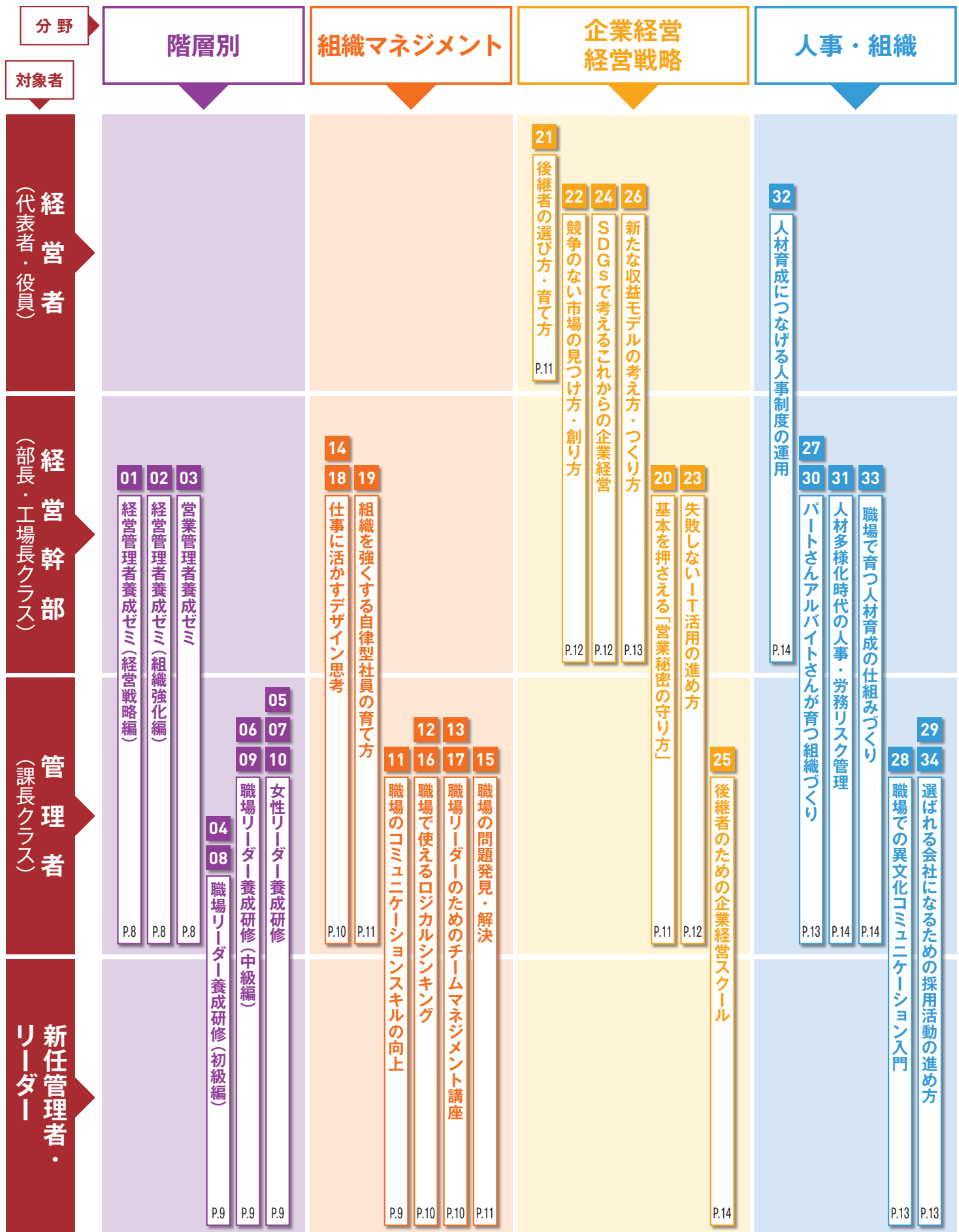
\*追加開催の場合は、キャンセル待ちの方を優先的にご案内させていただきますので、WEBee Campusポータルサイトでキャンセル待ちとなっている場合でもお気軽にお申込みください。

\*受講料は、変更となる場合がございますので、あらかじめご了承ください。

\*諸事情によりカリキュラムの内容が変更となる場合や、システムの不具合等により講義日程・時間が変更になる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

カテゴリー	コース No.	コース名	回数	受講料 (税込)	1回	2回	3回	日 4回	程 5回	6回	7回	8回	時間	掲載 ページ
財務管理	35	経営に活かす！決算書の見方 【5月開講】	4	¥22,000	5/13	5/20	6/2	6/9					14:30-17:30	14
	36	基本を押さえる「お金の流れの見える化」 【5月開講】	4	¥22,000	5/19 AM	5/19 PM	5/26 AM	5/26 PM					10:00-12:00 13:30-17:30	15
	37	儲けの源泉がわかる部門別会計の導入法 【6月開講】	4	¥22,000	6/4 AM	6/4 PM	6/16 AM	6/16 PM					10:00-12:00 13:30-17:30	15
	38	将来の安定と繁栄を支える経営財務の着眼点	4	¥22,000	6/10	6/11	6/17	6/19					13:30-16:30	15
	39	実践！利益計画・資金計画の立て方・進め方	6	¥29,000	6/24	7/1	7/8	7/15	7/29	8/5			13:30-16:30	15
	40	成長性と安全性を両立させる設備投資の考え方	4	¥22,000	7/14 AM	7/14 PM	7/16 AM	7/16 PM					10:00-12:00 13:30-17:30	16
	41	黒字体質に変える損益分岐点分析の活用法	3	¥19,000	8/24	8/31	9/7						13:30-16:30	16
	42	基本を押さえる「お金の流れの見える化」 【9月開講】	4	¥22,000	9/28 AM	9/28 PM	10/12 AM	10/12 PM					10:00-12:00 13:30-17:30	15
	43	儲けの源泉がわかる部門別会計の導入法 【10月開講】	4	¥22,000	10/7 AM	10/7 PM	10/20 AM	10/20 PM					10:00-12:00 13:30-17:30	15
	44	経営に活かす！決算書の見方 【11月開講】	4	¥22,000	11/12	11/17	11/26	12/3					13:30-16:30	14
営業・マーケティング	45	webサイトの効果的活用で売上アップ 【4月開講】	4	¥22,000	4/23	4/30	5/21	5/28					14:30-17:30	16
	46	新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング	4	¥22,000	5/12	5/18	5/25	6/1					14:30-17:30	16
	47	強い営業チームのつくり方	4	¥22,000	5/27	6/3	6/10	6/17					14:30-17:30	17
	48	提案営業の考え方と進め方	6	¥29,000	6/2	6/9	6/16	7/2	7/9	7/16			13:30-16:30	17
	49	物語マーケティングの実践法	4	¥22,000	6/26	7/1	7/8	7/17					9:40-12:40	17
	50	お客様アンケートの効果的な進め方	4	¥22,000	7/1	7/8	7/15	7/29					14:30-17:30	17
	51	お客様対応力の高め方	4	¥22,000	7/3	7/7	7/10	7/17					13:30-16:30	18
	52	新規顧客開拓の考え方と進め方	6	¥29,000	8/18	8/20	8/25	9/1	9/8	9/15			9:40-12:40	18
	53	身近なものから考えるお店の逸品づくり	4	¥22,000	8/26	9/2	9/9	9/16					13:30-16:30	18
	54	展示会・商談会用営業ツールのつくり方	4	¥22,000	9/4	9/11	9/18	9/25					14:30-17:30	18
	55	小さくてもキラリと光るブランドづくり	4	¥22,000	10/2	10/9	10/16	10/23					14:30-17:30	19
	56	webサイトの効果的活用で売上アップ 【11月開講】	4	¥22,000	11/17	11/26	12/3	12/17					14:30-17:30	16
生産管理	57	身近なデータに基づく発想・改善手法	4	¥22,000	4/10	4/17	4/24	4/30					13:30-16:30	19
	58	5Sから始まる生産性向上 【5月開講】	6	¥29,000	5/18	5/25	6/1	6/8	6/15	6/22			13:30-16:30	19
	59	納期遅れ防止に役立つ目で見える管理 【7月開講】	4	¥22,000	7/7	7/10	7/21	7/31					14:30-17:30	19
	60	生産活動の基本と現場改善 【7月開講】	4	¥22,000	7/14	7/21	7/28	8/4					13:30-16:30	20
	61	不良をなくす仕組みづくり	4	¥22,000	7/30	8/7	8/17	8/28					14:30-17:30	20
	62	生産現場の改善に活用するIoT	4	¥22,000	8/21	8/27	9/7	9/14					14:30-17:30	20
	63	生産活動のコストダウンの進め方	4	¥22,000	11/9	11/16	11/24	11/30					14:30-17:30	20
	64	5Sから始まる生産性向上 【1月開講】	6	¥29,000	1/12	1/19	1/26	2/2	2/9	2/16			13:30-16:30	19
	65	生産活動の基本と現場改善 【1月開講】	4	¥22,000	1/13	1/15	1/22	1/29					14:30-17:30	20
	66	納期遅れ防止に役立つ目で見える管理 【2月開講】	4	¥22,000	2/5	2/12	2/19	2/26					13:30-16:30	19
その他	67	中小企業のための英文契約の実務	4	¥22,000	6/3	6/10	6/17	6/24					9:40-12:40	21
	68	物流改善の効果的な進め方	4	¥22,000	11/6	11/13	11/20	11/27					14:30-17:30	21
	69	業務マニュアルのつくり方・活かし方	4	¥22,000	11/20	11/27	12/4	12/10					9:40-12:40	21
	70	組織活性化に役立つPDCAサイクルの回し方	4	¥22,000	2/4	2/10	2/17	2/25					9:40-12:40	21

# WEBee セミナール 体系図



\* 受講対象者は、研修効果が最も高いと考える階層を記載しています。派遣者決定の際のご参考にしてください。



## 財務管理

## 営業・マーケティング

## 生産管理

## その他

35

44

経営に活かす！決算書の見方

P.14

38

将来の安定と繁栄を支える経営財務の着眼点

P.15

39

実践！利益計画・資金計画の立て方・進め方

P.15

41

黒字体質に変える損益分岐点分析の活用方法

P.16

36

42

基本を押さえる「お金の流れの見える化」

P.15

37

43

儲けの源泉がわかる部門別会計の導入法

P.15

40

成長性と安全性を両立させる設備投資の考え方

P.16

45

56

webサイトの効果的活用で売上アップ

P.16

49

物語マーケティングの実践法

P.17

52

新規顧客開拓の考え方と進め方

P.18

53

身近なものから考えるお店の逸品づくり

P.18

55

小さくてもキラリと光るブランドづくり

P.19

46

新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング

P.16

47

強い営業チームのつくり方

P.17

48

提案営業の考え方と進め方

P.17

50

お客様アンケートの効果的な進め方

P.17

51

お客様対応力の高め方

P.18

54

展示会・商談会用営業ツールのつくり方

P.18

63

生産活動のコストダウンの進め方

P.20

58

5Sから始まる生産性向上

P.19

59

納期遅れ防止に役立つ目で見える管理

P.19

60

生産活動の基本と現場改善

P.20

61

不良をなくす仕組みづくり

P.20

62

生産現場の改善に活用するIOT

P.20

68

物流改善の効果的な進め方

P.21

69

業務マニュアルのつくり方・活かし方

P.21

70

組織活性化に役立つPDCAサイクルの回し方

P.21

67

中小企業のための英文契約の実務

P.21

# WEBee セミナール 2020年度のおすすめ研修

WEBee Campusでは、次世代リーダーの養成ゼミをはじめ、「人手不足対応」、「生産性向上」、「IT/IoT活用」、「事業承継」、「後継者育成」など、昨今、多くの中小企業が直面している経営課題の解決に役立つ研修コースを今年度も数多くラインナップしています。



社長の右腕になる次世代リーダーを育てたい！

## 経営管理者養成ゼミ（経営戦略編）

開講9/1（火） 全8回（3H×8回：24H）

P.8

## 経営管理者養成ゼミ（組織強化編）

開講11/5（木） 全8回（3H×8回：24H）

P.8



人手不足時代の採用活動や組織づくりを学びたい！

## 選ばれる会社になるための採用活動の進め方

開講①6/5（金）・開講②1/14（木） 全4回（3H×4回：12H）

P.13

## パートさんアルバイトさんが育つ組織づくり

開講①4/16（木）・開講②8/28（金） 全4回（3H×4回：12H）

P.13

## 職場での異文化コミュニケーション入門

開講5/15（金） 全3回（3H×3回：9H）

P.13



生産性向上に役立つ具体的な手法を学びたい！

## 組織活性化に役立つPDCAサイクルの回し方

開講2/4（木） 全4回（3H×4回：12H）

P.21

## 業務マニュアルのつくり方・活かし方

開講11/20（金） 全4回（3H×4回：12H）

P.21



IT/IoTを業務にもっと活用したい！

## 失敗しないIT活用の進め方

開講12/4（金） 全4回（3H×4回：12H）

P.12

## 生産現場の改善に活用するIoT

開講8/21（金） 全4回（3H×4回：12H）

P.20



事業承継を円滑に進めたい！後継者を育てたい！

## 後継者の選び方・育て方

開講9/2（水） 全3回（3H×3回：9H）

P.11

## 後継者のための企業経営スクール

開講1/18（月） 全4回（3H×4回：12H）

P.12



新時代の消費者ニーズに即した戦略を学びたい！

## 新たな収益モデルの考え方・つくり方

開講2/2（火） 全4回（3H×4回：12H）

P.13

## 物語マーケティングの実践法

開講6/26（金） 全4回（3H×4回：12H）

P.17



# WEBee セミナール 各コースの内容

## (研修内容をご覧いただく際の留意点)

- ✓ 受講対象者は、研修効果が最も高いと考える階層を記載しています。派遣者決定の際の参考にしてください。
- ✓ 定員は各コース原則5名となっております(多くの企業様にご受講いただくため、各コース原則1社2名までのご受講とさせていただきます)。
- ✓ 諸事情によりカリキュラムの内容・日程が変更となる場合がございますので、あらかじめご了承ください。
- ✓ 応募者多数のコースは定員数の拡大・追加開講する場合がございます。追加開講する場合は、キャンセル待ちの方を優先的にご案内させていただきますので、WEBee Campusポータルサイトでキャンセル待ちとなっている場合でも、お気軽にお申込みください。



## 階層別研修

コース  
No. **01**

8日間

### 経営管理者養成ゼミ(経営戦略編)

実施期間(時間) 9月1日(火)～10月27日(火)(13:30～16:30)  
【3時間×8回】

講師 渡辺 晴樹 (株)MELコンサルティング 代表取締役社長

受講料 36,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

**ねらい** 経営管理者に必要な能力のうち、経営戦略の策定に焦点をあて、自社の現状分析から今後の具体的なアクションプラン作成までの一連の流れを、ゼミ形式で実践的に体験することにより、中核人材としての成長につなげていただきます。

**特徴** ・経営戦略の立案を通じて経営感覚を養っていただくための研修です。  
・経営者の右腕となる経営幹部・管理者、その候補者の方などにおすすめです。

1	9/ 1(火)	経営理念と経営ビジョン
2	9/ 8(火)	自社を取り巻く外部環境分析
3	9/15(火)	自社の内部環境分析
4	9/29(火)	SWOT分析とTOWS分析(1)
5	10/ 6(火)	SWOT分析とTOWS分析(2)
6	10/13(火)	戦略フレーム活用の実践
7	10/20(火)	中期経営計画とアクションプラン作成
8	10/27(火)	中期経営計画とアクションプランの発表

コース  
No. **02**

8日間

### 経営管理者養成ゼミ(組織強化編)

実施期間(時間) 11月5日(木)～12月22日(火)(13:30～16:30)  
【3時間×8回】

講師 小島 慎一 AT WILL&KOJIMA SR 代表

受講料 36,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

**ねらい** 経営管理者に必要な能力のうち、組織づくりと人材づくりに焦点をあて、自社の現状分析から今後の具体的なアクションプラン作成までの一連の流れを、ゼミ形式で実践的に体験することにより、中核人材としての成長につなげていただきます。

**特徴** ・組織を強化するために重要な人事・総務部門の管理者を養成する研修です。  
・人事・総務部門のトップの方、後継者の方などにおすすめです。

1	11/ 5(木)	経営戦略と連動した組織づくり(1)
2	11/10(火)	経営戦略と連動した組織づくり(2)
3	11/13(金)	事例研究(1)組織成長の仕組み
4	11/25(水)	事例研究(2)組織の動かし方
5	12/ 1(火)	自社演習(1)現状分析と課題の抽出
6	12/ 8(火)	自社演習(2)全体方針の検討と育成計画の作成
7	12/15(火)	自社演習(3)改善策・改善方法の検討
8	12/22(火)	アクションプランの発表とフィードバック

コース  
No. **03**

8日間

### 営業管理者養成ゼミ

実施期間(時間) 9月3日(木)～10月29日(木)(9:40～12:40)  
【3時間×8回】

講師 稲田 裕司 (株)マインズコンサルティング 代表取締役

受講料 36,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

**ねらい** 営業管理者に必要な能力を養成するために、自社の現状分析から今後の具体的なアクションプラン作成までの営業戦略立案の一連の流れを、ゼミ形式で実践的に体験することにより、中核人材としての成長につなげていただきます。

**特徴** ・組織の利益に直結する営業部門の管理者を育成する研修です。  
・営業部門のトップの方、後継者の方などにおすすめします。

1	9/ 3(木)	現状分析
2	9/10(木)	未来予測
3	9/17(木)	戦略立案プロセス(1)ターゲット設定
4	10/ 1(木)	戦略立案プロセス(2)戦略オプションの抽出と評価
5	10/ 8(木)	戦略の明確化と課題設定
6	10/16(金)	マーケティングミックスの検討
7	10/22(木)	アクションプランの作成
8	10/29(木)	アクションプランの発表と意見交換

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

その他

コース  
No. **04**  
コース  
No. **08**  
4日間

## 職場リーダー養成研修(初級編)

**実施期間 (時間)** **No.04** 4月13日(月)～4月27日(月)(13:30～16:30)  
**No.08** 10月5日(月)～10月28日(水)(13:30～16:30)  
【3時間×4回】  
**講師** 小林 茂之 (有)コンサルネット 代表取締役

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 新任管理者・候補者

- ねらい** 自立したリーダーとなるための考え方やマネジメントの基本を学んでいただきます。また、経験が浅いリーダーにとっても最低限必要な能力である、リーダーシップとコミュニケーションについて、具体的な事例や演習を通じて学んでいただきます。
- 特徴** ・職場リーダーになっておむね5年以内の方におすすめします。  
・リーダーに必要な基本能力を学ぶことができます。

	No.4 【4月開講】	No.8 【10月開講】	
1	4/13(月)	10/5(月)	リーダーに求められる役割と能力
2	4/16(木)	10/15(木)	マネジメントの基本
3	4/23(木)	10/22(木)	リーダーシップとコミュニケーション
4	4/27(月)	10/28(水)	リーダーシップを発揮するための今後の行動計画づくり

コース  
No. **06**  
コース  
No. **09**  
4日間

## 職場リーダー養成研修(中級編)

**実施期間 (時間)** **No.06** 5月29日(金)～6月19日(金)(9:40～12:40)  
**No.09** 11月4日(水)～11月25日(水)(9:40～12:40)  
【3時間×4回】  
**講師** 溝井 伸彰 溝井&パートナー経営コンサルティング事務所 代表

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 管理者・新任管理者

- ねらい** 中堅クラスの職場リーダーに求められている役割とマネジメントの基本を学んでいただきます。また、特に重要な能力である、部下への対応、コンフリクトの解消、ファシリテーション能力について、事例や演習を通じて学んでいただきます。
- 特徴** ・職場リーダーになっておむね5年以上の方におすすめします。  
・中堅クラスのリーダーに必要な能力をまとめて学ぶことができます。

	No.6 【5月開講】	No.9 【11月開講】	
1	5/29(金)	11/4(水)	リーダーに求められる職務と役割
2	6/5(金)	11/11(水)	人のマネジメント(部下のマネジメント)
3	6/12(金)	11/18(水)	場のマネジメント(コンフリクトマネジメントとファシリテーション)
4	6/19(金)	11/25(水)	今後の行動計画づくり

コース  
No. **05**  
コース  
No. **07**  
コース  
No. **10**  
4日間

## 女性リーダー養成研修

**実施期間 (時間)** **No.05** 4月20日(月)～4月28日(火)(13:30～16:30)  
**No.07** 8月21日(金)～9月11日(金)(13:30～16:30)  
**No.10** 2月3日(水)～2月24日(水)(13:30～16:30)  
【3時間×4回】  
**講師** 平尾 佐知子 (株)アール&キャリア 専属講師

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 管理者・新任管理者

- ねらい** 女性活躍社会の中で、女性リーダーが求められている役割を理解していただきます。そのうえで、さまざまな演習を通じて、モチベーションの向上、リーダーシップの発揮、コミュニケーション能力の向上などに取り組んでいただきます。
- 特徴** ・女性管理者、リーダー、リーダー候補の方におすすめします。  
・女性リーダーに必要な心構えとスキルをまとめて学ぶことができます。

	No.5 【4月開講】	No.7 【8月開講】	No.10 【2月開講】	
1	4/20(月)	8/21(金)	2/3(水)	女性活躍社会の本質を理解する
2	4/21(火)	8/28(金)	2/10(水)	リーダーシップを発揮するためには
3	4/22(水)	9/4(金)	2/17(水)	女性ならではのコミュニケーションのとり方
4	4/28(火)	9/11(金)	2/24(水)	チームワークを高めるためのリーダーの役割



## 組織マネジメント

コース  
No. **11**  
4日間

## 職場のコミュニケーションスキルの向上

**実施期間 (時間)** 4月13日(月)～5月13日(水)(9:40～12:40)  
【3時間×4回】  
**講師** 石田 なお子 (株)HRインスティテュート コンサルタント

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 管理者・新任管理者

- ねらい** 前半では、コミュニケーションの基本を押さえたうえで、相手との良好な関係を築くために必要なコミュニケーションスキルを磨いていただきます。後半では、実際にお互いの対人関係の問題を解決ながら、実践的にコミュニケーションスキルの向上を目指していただきます。
- 特徴** ・様々な相手に対する影響力を高めることができます。  
・コミュニケーションを見直したい方、高めたい方におすすめします。

1	4/13(月)	目標達成に向けたコミュニケーション(1)
2	4/20(月)	目標達成に向けたコミュニケーション(2)
3	4/28(火)	職場のコミュニケーション問題の解決(1)
4	5/13(水)	職場のコミュニケーション問題の解決(2)

コース  
No. **12**

コース  
No. **16**

4日間

## 職場で使えるロジカルシンキング

**実施期間 (時間)** **No.12** 5月15日(金)～6月5日(金)(13:30～16:30)  
**No.16** 10月1日(木)～10月22日(木)(14:30～17:30)  
【3時間×4回】

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 管理者・新任管理者

**講師** 染谷 文香 (株)HRインスティテュート 常務取締役

**ねらい** 問題解決、部下の指導、プレゼンテーションなど、仕事のあらゆる効率性の向上につながる、論理的思考（ロジカルシンキング）の考え方やスキルを、職場の様々な場面を想定した演習によって学んでいただきます。

**特徴** ・演習を繰り返すことで、論理的思考が身に付きます。  
・論理的思考を活用して業務を効率的に進める方法を学びます。

	No.12 【5月開講】	No.16 【10月開講】	
1	5/15(金)	10/1(木)	論理的思考の基本
2	5/22(金)	10/8(木)	論理的思考のトレーニング(1)
3	5/29(金)	10/15(木)	論理的思考のトレーニング(2)
4	6/5(金)	10/22(木)	論理的思考のトレーニング(3)

コース  
No. **13**

コース  
No. **17**

4日間

## 職場リーダーのためのチームマネジメント講座

**実施期間 (時間)** **No.13** 6月29日(月)～7月27日(月)(13:30～16:30)  
**No.17** 11月2日(月)～11月30日(月)(13:30～16:30)  
【3時間×4回】

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 管理者・新任管理者

**講師** 松澤 宏一 (株)ナレッジ・ジャパン 代表取締役

**ねらい** チームリーダーとしての役割や目標達成に向けたリーダーシップの発揮方法について学んでいただきます。あわせて、ファシリテーション、ティーチング、コーチングなどのチームマネジメントに必要なスキルを習得していただきます。

**特徴** ・グループワーク等を通じて、必要なスキルを身に付けられます。  
・チームリーダーとしてもっと自信を持ちたい方におすすめします。

	No.13 【6月開講】	No.17 【11月開講】	
1	6/29(月)	11/2(月)	チームメンバーの主体性を発揮させる手法
2	7/6(月)	11/9(月)	チームを活性化させるリーダーの役割と行動
3	7/20(月)	11/16(月)	部下指導に活かすティーチングとコーチング
4	7/27(月)	11/30(月)	チーム力を高められるリーダーになるには

コース  
No. **14**

コース  
No. **18**

4日間

## 仕事に活かすデザイン思考

**実施期間 (時間)** **No.14** 7月3日(金)～7月21日(火)(9:40～12:40)  
**No.18** 1月15日(金)～2月5日(金)(9:40～12:40)  
【3時間×4回】

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 経営幹部・管理者

**講師** 三谷 誠一 (同) 嚆矢工房 代表 中小企業診断士

**ねらい** デザイン思考を日頃の業務に役立てていただくための研修です。デザイン思考のマインドやプロセスといった基本を押さえていただいたあと、演習を繰り返しながら、デザイン思考のスキルを習得していただきます。

**特徴** ・商品・新事業開発で、既存のやり方に限界を感じている方におすすめです。  
・アイデア発想の新たな手法を習得したい方におすすめします。

	No.14 【7月開講】	No.18 【1月開講】	
1	7/3(金)	1/15(金)	デザイン思考とは何か
2	7/7(火)	1/22(金)	デザイン思考トレーニング(1)
3	7/15(水)	1/29(金)	デザイン思考トレーニング(2)
4	7/21(火)	2/5(金)	デザイン思考トレーニング(3)



受講者の声

4回の講義を通して、自分のこと・チームのこと・会社のことなどいろいろな考え、思いを巡らすことができた、とても刺激のある時間でした。是非学んだことや感じたことを、業務やメンバーとのコミュニケーションなどに生かしていきたいです。

【職場リーダー養成研修(初級編) 20代、製造業】



受講者の声

独学では気づくことができない知識を教えてもらい、社内で共有することで社員間の会話レベルの向上と、課題改善への意欲を高めることができました。

【職場で使えるロジカルシンキング 20代、卸売業・小売業】

## 職場の問題発見・解決

コース  
No. **15**  
4日間

**実施期間** 8月20日(木)～9月10日(木)(13:30～16:30)  
**(時間)** 【3時間×4回】

**講師** 染谷 文香 (株)HRインスティテュート 常務取締役

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 職場で生じる問題の本質について理解を深めていただいたあと、問題を迅速に発見する方法、そして適切に解決する方法について、職場の様々な場面を想定した演習を通じて学んでいただきます。また、自社での実践方法についても検討していただきます。

**特徴** ・演習を繰り返すことで、問題への対応方法が身に付きます。  
・職場のリーダーや、問題が生じて困っている方におすすめします。

1	8/20(木)	問題について理解する
2	8/27(木)	問題発見・解決トレーニング(1)
3	9/ 3(木)	問題発見・解決トレーニング(2)
4	9/10(木)	問題発見・解決トレーニング(3)

## 組織を強くする自律型社員の育て方

コース  
No. **19**  
4日間

**実施期間** 2月2日(火)～2月24日(水)(9:40～12:40)  
**(時間)** 【3時間×4回】

**講師** 原 裕二 (一社)中部産業連盟東京事業部 主任コンサルタント

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** 自律型社員を育てるための管理者の役割と行動について学んでいただく研修です。はじめに部下指導の原則を理解いただいたあと、実践するための基本動作(カタ)を習得することで、強い組織づくりにつなげていただきます。

**特徴** ・理論と実践を学ぶことで、部下の指導・育成能力が身に付きます。  
・部下指導に悩む方、社員の自律性を高めたい方におすすめします。

1	2/ 2(火)	つよい職場とつらい職場
2	2/ 9(火)	部下・後輩指導の基本
3	2/16(火)	自律を引き出す部下指導
4	2/24(水)	つよい組織づくりのための取り組み



## 企業経営・経営戦略

## 基本を押さえる「営業秘密の守り方」

コース  
No. **20**  
4日間

**実施期間** 7月6日(月)～7月27日(月)(14:30～17:30)  
**(時間)** 【3時間×4回】

**講師** 桑原 良弘 ディスプロ(株) 代表取締役社長

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** 営業秘密の漏えいリスクを把握するとともに、事例に基づき未然の予防策や発生した場合の迅速で的確な対応策を学んでいただきます。あわせて、自社の現状の管理体制等の棚卸を行い、社内体制強化策についても検討・整理していただきます。

**特徴** ・大切な営業秘密を守るために、自社の社内管理体制を強化できます。  
・情報漏えいに危機感を持つ方、管理体制を改善したい方におすすめです。

1	7/ 6(月)	営業秘密管理の実践法
2	7/13(月)	ケースに学ぶ営業秘密漏えい対策
3	7/20(月)	自社の秘密漏えい管理体制の再構築(1)
4	7/27(月)	自社の秘密漏えい管理体制の再構築(2)

## 後継者の選び方・育て方 ～事業承継は入念な準備が成功の秘訣～

コース  
No. **21**  
3日間

**実施期間** 9月2日(水)～9月16日(水)(9:40～12:40)  
**(時間)** 【3時間×3回】

**講師** 坂本 篤彦 ビジネス・コア・コンサルティング 代表

**受講料** 19,000円(税込み)

**対象者** 経営者

**ねらい** 事業承継にあたっての心構え、後継者の選定・育成のポイントについて、豊富な事例を通じて学びながら、今後の事業承継について考えていただきます。また、共通の課題を抱える経営者同士で、不安に感じていることや悩んでいること、今後の決意などを語り合います。

**特徴** ・事業承継を考えている経営者限定です。  
・遠く離れた経営者相手だからこそ、日頃の悩みを打ち明けることができます。

1	9/ 2(水)	事業承継に必要な心構えと事前準備
2	9/ 9(水)	後継者選定と後継者育成のポイント
3	9/16(水)	事業承継計画づくり



## 競争のない市場の見つけ方・創り方 ～ブルー・オーシャン戦略の策定～

コース  
No.22

4日間

実施期間 (時間) 11月5日(木)～11月26日(木)(9:40～12:40)  
【3時間×4回】

講師 渡辺 晴樹 (株)MELコンサルティング 代表取締役社長

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営者・経営幹部

**ねらい** 他社の成功事例をもとに、ブルー・オーシャンの考え方や、戦略策定ツールである「戦略キャンパス」などの使い方を実践的に学ぶことにより、ブルー・オーシャン戦略の理解を深め、戦略策定力の向上を図ります。

**特徴** ・ブルー・オーシャン戦略を中心に、戦略策定について学んでいただきます。  
・有名理論を使いこなしてみたいと考えている方におすすめします。

1	11/ 5 (木)	PMS マップと戦略キャンパスの作成
2	11/12 (木)	買い手の効用マップの作成
3	11/19 (木)	4つのアクションの作成
4	11/26 (木)	新戦略キャンパスの作成、自社研究分析の発表

## 失敗しないIT活用の進め方

コース  
No.23

4日間

実施期間 (時間) 12月4日(金)～12月21日(月)(13:30～16:30)  
【3時間×4回】

講師 岩岡 博徳 (株)カレッジフェイス 代表取締役

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

**ねらい** ITの機能や他社における成功事例を学んでいただきながら、自社に適したIT活用方法を考えていただきます。あわせて、IT導入プロセスを理解いただき、IT活用プランを作成することで、今後の導入の際の参考としていただきます。

**特徴** ・IT活用の基本方針が決まるため、失敗リスクを低減したIT導入につなげることができます。

1	12/ 4 (金)	ITの機能と役割
2	12/ 9 (水)	IT活用の成功に向けたポイント
3	12/14 (月)	コストをかけないIT活用とは
4	12/21 (月)	今後のIT導入に向けたポイント

## SDGsで考えるこれからの企業経営 ～中小企業ならではのSDGs対応～

コース  
No.24

3日間

実施期間 (時間) 12月8日(火)～12月22日(火)(14:30～17:30)  
【3時間×3回】

講師 横田 浩一 (株)横田アソシエイツ 代表取締役

受講料 19,000円(税込み)

対象者 経営者・経営幹部

**ねらい** SDGs(持続可能な開発目標)やポーターの提唱したCSV(共通価値の創造)という考え方を学びながら、地域社会のなかでこれから先の100年、企業が持続するための企業経営のあり方について、演習を通じて考えていただきます。

**特徴** ・SDGs対応は、補助金等にも有利になり、企業ブランド価値も高まります。  
・SDGs研究・普及の第一人者から直接指導が受けられます。

1	12/ 8 (火)	社会との共生と持続的経営の関係
2	12/15 (火)	社会で実践するための計画づくり(1)
3	12/22 (火)	社会で実践するための計画づくり(2)

## 後継者のための企業経営スクール ～後継者として“何を学び、どう動く”べきか？～

コース  
No.25

4日間

実施期間 (時間) 1月18日(月)～2月15日(月)(13:30～16:30)  
【3時間×4回】

講師 坂本 篤彦 ビジネス・コア・コンサルティング 代表

受講料 22,000円(税込み)

対象者 後継者・候補者

**ねらい** 後継者に必要な心構えや、後継者として押さえない、経営の着眼点と実践ポイントを学んでいただいたあと、事例研究を通じて事業承継の実際について考えていただきます。それらを踏まえ、最後に、ご自身の今後の行動計画を立案していただきます。

**特徴** ・具体例を多く盛り込み、実践ベースで活かせる内容になっています。  
・同じ立場の後継者とのネットワークづくりにもつながります。

1	1/18 (月)	後継者に必要な準備と心構え
2	1/25 (月)	企業経営の基本と実践ポイント
3	2/ 1 (月)	具体事例に学ぶ事業承継の勘どころ(演習)
4	2/15 (月)	円滑な承継へのアクションプランづくり(演習)

**受講者の声** 色々なフレームワークで捉えることができ、結論を導くプロセスを学ぶことができました。共感できる経営計画書づくりにつながりたいと思います。  
今後の事業のキーワードが見つかりました。  
【競争のない市場の見つけ方・創り方 50代、製造業】

## 新たな収益モデルの考え方・つくり方 ～サブスクリプションモデルなどの新たな動きを学ぶ～

コース  
No.26  
4日間

実施期間 (時間) 2月2日(火)～2月24日(水) (14:30～17:30) 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営者・経営幹部

講師 玉井 正則 (株)日本能率協会コンサルティング テクニカル・アドバイザー

### ねらい

課金型のビジネスについて、継続収益化だけではなく顧客情報の収集や関係性の強化などのメリット、資金不足に陥ったり既存製品が売れなくなったりするなどのデメリット、さらに導入プロセスや留意点などについて理解を深めながら、自社への導入を検討していきます。

### 特徴

- ・自社の課金型ビジネスの全体像から仕組みづくりまで考える研修です。
- ・安定収入を持ちたい方、課金型ビジネスを学びたい方におすすめです。

1	2/ 2 (火)	課金型ビジネスを理解する
2	2/ 9 (火)	課金型ビジネスの全体像を考える
3	2/16 (火)	課金型ビジネスの仕組みを考える
4	2/24 (水)	課金型ビジネスの導入に向けての取り組み



## 人事・組織

### パートさんアルバイトさんが育つ組織づくり

コース  
No.27  
コース  
No.30  
4日間

実施期間 (時間) **No.27** 4月16日(木)～5月14日(木) (9:40～12:40)  
**No.30** 8月28日(金)～9月18日(金) (9:40～12:40) 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

講師 植竹 剛 (株)チームのちから 代表取締役

### ねらい

パートタイム労働者を定着させ、育成するために取り組むべきポイントや、育成の成功に向けた秘訣について、具体的な事例を交えて学びながら、自社の改善に取り組んでいただきます。

### 特徴

- ・パート・アルバイトの定着・育成に悩んでいる方におすすめです。
- ・経営理念から組織を見直すことで、抜本的な改善につながります。

	No.27 【4月開講】	No.30 【8月開講】	
1	4/16 (木)	8/28 (金)	育成までたどり着かない理由
2	4/23 (木)	9/ 4 (金)	受入のための準備
3	4/30 (木)	9/11 (金)	定着する仕組みづくり
4	5/14 (木)	9/18 (金)	育成の仕組みづくり

### 職場での異文化コミュニケーション入門

コース  
No.28  
3日間

実施期間 (時間) 5月15日(金)～6月15日(月) (14:30～17:30) 【3時間×3回】

受講料 19,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

講師 横瀬 勉 国際大学大学院経営学研究科 教授

### ねらい

グローバルな視点で異文化の中でのコミュニケーションを進める際に理解すべきポイントを、さまざまな事例を通じて学んでいただきます。さらに、海外からの留学生との実際の演習を通じて、異文化コミュニケーションスキルのヒントをつかんでいただきます。

### 特徴

- ・海外の方を部下に持つ方、海外人材の受入の可能性がある方などにおすすめです。
- ・英語が得意でない方でも積極的にご参加ください。

1	5/15 (金)	コミュニケーションと異文化理解
2	5/29 (金)	異文化コミュニケーションの実践
3	6/15 (月)	異文化をもとにした組織体制と運営

### 選ばれる会社になるための採用活動の進め方

コース  
No.29  
コース  
No.34  
4日間

実施期間 (時間) **No.29** 6月 5日(金)～6月26日(金) (14:30～17:30)  
**No.34** 1月14日(木)～2月 4日(木) (13:30～16:30) 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

講師 柳沢 隆 やなぎざわ労務マネジメント 代表

### ねらい

IT時代に適した効果的な採用活動の進め方を学んでいただきます。また、人が辞めない、魅力的に感じてもらえるような、労働条件と職場環境の整備方法についても考えていただきます。

### 特徴

- ・必要ない人物像を明らかにすることで、効果的な採用活動が行えます。
- ・欲しい人材を獲得できずに悩んでいる採用担当者におすすめします。

	No.29 【6月開講】	No.34 【1月開講】	
1	6/ 5 (金)	1/14 (木)	採用マーケットの現状と採用したい人物像
2	6/12 (金)	1/21 (木)	会社の魅力が伝わるコンテンツの作り方
3	6/19 (金)	1/28 (木)	欲しい人材が集まる採用ツールの使い方
4	6/26 (金)	2/ 4 (木)	採用活動をムダにしないための定着化への取り組み



## 人材多様化時代の人事・労務リスク管理

コース  
No.31

4日間

**実施期間 (時間)** 10月9日(金)～10月30日(金) (13:30～16:30) 【3時間×4回】

**講師** 羽田 香弥子 羽田事務所 代表 社会保険労務士・中小企業診断士

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** 人材や働き方の多様化が、中小企業の人事・労務管理に与える影響や課題について、理解を深めていただきます。また、その状況下で、人事・労務管理者として考えておきたい、人事・労務リスクの予防と対応方法について、学んでいただきます。

**特徴** ・人事・労務関係のトラブルに悩んでいる方におすすめします。  
・多様な人材への対応がわかり、人手不足解消に役立ちます。

1	10/ 9 (金)	人材・働き方の多様化と自社の現状分析
2	10/16 (金)	今後の労働環境変化と人事・労務リスクの考え方
3	10/23 (金)	自社の人事・労務リスク対策の考え方・進め方
4	10/30 (金)	自社の人事・労務リスクの予防と対応方法(発表)

## 人材育成につなげる人事制度の運用

コース  
No.32

4日間

**実施期間 (時間)** 11月11日(水)～12月2日(水) (14:30～17:30) 【3時間×4回】

**講師** 片岡 幸彦 (株)日本総合研究所 シニアマネジャー

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営者・経営幹部

**ねらい** 人事制度の考え方を再度整理し、人事制度を運用していくための考え方や事例を学んでいただきます。特に、人材育成につながるような「考課者研修」「目標管理の正しい理解」「フィードバック面談」について、演習を交えて集中的に理解を深めていただきます。

**特徴** ・人材制度の運用方法に課題を感じている方におすすめします。  
・人事制度を通じて社員に行動変革を期待する経営幹部におすすめです。

1	11/11 (水)	人事制度を効果的に運用するためのポイント
2	11/18 (水)	人事制度運用の3点セット(1)
3	11/25 (水)	人事制度運用の3点セット(2)
4	12/ 2 (水)	人事制度運用の3点セット(3)

## 職場で育つ人材育成の仕組みづくり

コース  
No.33

4日間

**実施期間 (時間)** 1月13日(水)～2月3日(水) (9:40～12:40) 【3時間×4回】

**講師** 片岡 幸彦 (株)日本総合研究所 シニアマネジャー

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** ひとりが何役もこなす中小企業では、人材育成も、現場で仕事をしながら育つ仕組みづくりが効果的です。そこで、現場で人を育てるための考え方や成功事例を学んでいただいたあと、実際に自社の現場における人材育成の仕組みづくりに取り組んでいただきます。

**特徴** ・人材育成の仕組みをつくることで、自律型の社員が育ちます。  
・人材育成に悩んでいる方におすすめします。

1	1/13 (水)	人材育成で押さえておくべきポイント
2	1/20 (水)	現場で活用しやすい人材育成のしくみの構築
3	1/27 (水)	仕組みに基づく人材育成のすすめ方
4	2/ 3 (水)	部下の成長度合いに応じた人材育成



## 財務管理

## 経営に活かす！決算書の見方

コース  
No.35

コース  
No.44

4日間

**実施期間 (時間)** **No.35** 5月13日(水)～6月9日(火) (14:30～17:30)  
**No.44** 11月12日(木)～12月3日(木) (13:30～16:30) 【3時間×4回】

**講師** 佐々木 一誠 公認会計士・税理士佐々木一誠事務所 代表

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営者・経営幹部

**ねらい** 決算書を実際の経営に活かすために必要な知識・ノウハウを、講師と会話しながら学んでいただきます。また、基本的な内容について解説すると同時に、モデル事例の決算書から課題を見つけ、改善策まで検討していきます。

**特徴** ・会社の数字に強くなりたい財務部門以外の幹部の方におすすめします。  
・少人数制で質問がしやすいため、財務の苦手な方におすすめです。

	<b>No.35</b> 【5月開講】	<b>No.44</b> 【11月開講】	
1	5/13 (水)	11/12 (木)	決算書の仕組みや分析手法の理解
2	5/20 (水)	11/17 (火)	モデル事例の決算書を分析する(1)
3	6/ 2 (火)	11/26 (木)	モデル事例の決算書を分析する(2)
4	6/ 9 (火)	12/ 3 (木)	分析結果と今後の改善策の発表

コース  
No. **36**  
コース  
No. **42**  
2日間

## 基本を押さえる「お金の流れの見える化」

**実施期間 (時間)** **No.36** 5月19日(火)・5月26日(火)  
**No.42** 9月28日(月)・10月12日(月)  
【6時間×2回(AM:10:00~12:00 PM:13:30~17:30)】  
**講師** 児玉 陽太 (株)創造経営センター コンサルティング事業部 リーダー

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 経営幹部・管理者

- ねらい** 財務の専門知識を学ぶのではなく、経営判断のために会社のお金の流れを見える化することを目的に、決算書の基本から、キャッシュ・フロー計算書、資金繰り表の見方を学んだ上で、自社での活かし方を考えていただきます。
- 特徴** ・財務の専門知識がなくても資金の過不足を把握できるようになります。  
・財務に苦手意識のある財務部門以外の幹部の方におすすめします。

	No.36 【5月開講】	No.42 【9月開講】	
1	5/19(火)	9/28(月)	決算書の基本／ キャッシュ・フロー計算書の基本
2	5/26(火)	10/12(月)	資金繰り改善の考え方(1)／ 資金繰り改善の考え方(2)

コース  
No. **37**  
コース  
No. **43**  
2日間

## 儲けの源泉がわかる部門別会計の導入法

**実施期間 (時間)** **No.37** 6月4日(木)・6月16日(火)  
**No.43** 10月7日(水)・10月20日(火)  
【6時間×2回(AM:10:00~12:00 PM:13:30~17:30)】  
**講師** 熊坂 祐一 (株)創造経営センター コンサルティング事業部 リーダー

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 経営幹部・管理者

- ねらい** 管理会計では、財務の管理区分を小さくし、儲けの出ている部門を、素早く正確に見極める必要があります。限られた経営資源を適切に配分するために必要な、部門別会計や製品別会計などの管理会計の導入方法について学んでいただきます。
- 特徴** ・部門別会計にまだ取り組めていない企業の方に最適です。  
・部門別会計を導入すると経営資源を適切に配分できるようになります。

	No.37 【6月開講】	No.43 【10月開講】	
1	6/4(木)	10/7(水)	管理会計の基本／部門別会計の導入(1)
2	6/16(火)	10/20(火)	部門別会計の導入(2)／ 自社での実践方法についての検討

コース  
No. **38**  
4日間

## 将来の安定と繁栄を支える経営財務の着眼点 ~いつか来る事業承継の時に後悔しないためにも~

**実施期間 (時間)** 6月10日(水)~6月19日(金)(13:30~16:30)  
【3時間×4回】  
**講師** 長尾 義敦 長尾公認会計士事務所 代表 公認会計士

**受講料** 22,000円(税込み)  
**対象者** 経営者・経営幹部

- ねらい** 円滑な経営のためには、企業全体を様々な財務の視点から考えることが大切です。会社のお金、個人のお金、そして借入金の連帯保証、また、会社の建物、個人の土地・建物など、知っていなければ気付けない影響と問題、そして対処方法を学びます。
- 特徴** ・長期的な視野で会社を安定・繁栄させるための経営財務を学びます。  
・まだ事業承継が具体化していない方にもおすすめします。

1	6/10(水)	会社のお金、個人のお金
2	6/11(木)	会社の建物、個人の土地・建物
3	6/17(水)	所有と経営 会社運営の仕組みを理解する
4	6/19(金)	会社の価値算定

コース  
No. **39**  
6日間

## 実践！利益計画・資金計画の立て方・進め方

**実施期間 (時間)** 6月24日(水)~8月5日(水)(13:30~16:30)  
【3時間×6回】  
**講師** 西野 光則 西野税理士事務所 所長

**受講料** 29,000円(税込み)  
**対象者** 経営者・経営幹部

- ねらい** モデル事例による経営分析を通じて、経営改善実現に向けた目標数値を設定する際のポイントを理解していただきます。また、演習や個別アドバイスを交えながら、実際に利益計画・資金計画の策定プロセスをシミュレーションしていただきます。
- 特徴** ・西野講師が開発した利益計画・資金計画作成ソフトを提供いたします。  
・中期経営計画の策定や金融機関への報告資料作成の際等に役立ちます。

1	6/24(水)	経営分析の基本と応用
2	7/1(水)	利益計画・資金計画の立て方を学ぶ
3	7/8(水)	モデル事例を用いて経営分析を実践する
4	7/15(水)	利益計画の策定シミュレーション(演習)
5	7/29(水)	資金計画の策定シミュレーション(演習)
6	8/5(水)	利益計画・資金計画の発表



受講者の声

少人数制なので質問もしやすく、一つ一つの会社に寄り添った講義をしていただけたので、スムーズに理解できました。  
【基本を押さえる「お金の流れの見える化」 20代、製造業】  
たくさんの資料と自社の事業にすぐに役立つ講義内容でした。頑張って今後の業務へ役立てたいと思います。  
【実践！利益計画・資金計画の立て方・進め方 50代、サービス業】

## 成長性と安全性を両立させる設備投資の考え方

コース  
No. **40**  
2日間

**実施期間 (時間)** 7月14日(火)・7月16日(木)  
AM:10:00~12:00 PM:13:30~17:30【6時間×2回】

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**講師** 長尾 義敦 長尾公認会計士事務所 代表 公認会計士

**ねらい** 設備投資を効果的に行うためには、実際の企業活動と財務上の数値変化を関連づけて考えることが重要です。設備投資が企業活動や財務上の数値に与える影響を「経営全体の視点」から理解することを通して、会社の成長性と安全性を両立させる設備投資の考え方を学びます。

**特徴** ・設備投資を効果的に進めたい方におすすめします。  
・経営活動全体の視点で財務を理解したい方におすすめします。

1	7/14(火)	会計の仕組みと決算書の本質を理解する／設備投資計画の基本を理解する
2	7/16(木)	設備投資計画を実践的に考える／成長性と安全性を両立させるための要素を整理する

## 黒字体質に変える損益分岐点分析の活用法 ～適切な価格設定で利益改善～

コース  
No. **41**  
3日間

**実施期間 (時間)** 8月24日(月)～9月7日(月)(13:30~16:30)  
【3時間×3回】

**受講料** 19,000円(税込み)

**対象者** 経営者・経営幹部

**講師** 佐々木 一誠 公認会計士・税理士佐々木一誠事務所 代表

**ねらい** 損益分岐点分析の基本を学んでいただき、具体的な数値を使った損益分岐点分析のシミュレーションを行っていただきます。その後、収益力の改善方法について、特に効果の高い適切な価格設定(値決め)を中心に学んでいただきます。

**特徴** ・収益力の改善に有効な損益分岐点分析を使えるようになります。  
・わかりにくい部分をその場で質問できるので、理解が深まります。

1	8/24(月)	損益分岐点分析の考え方
2	8/31(月)	儲けを出すための対応策(1)
3	9/7(月)	儲けを出すための対応策(2)



## 営業・マーケティング

## webサイトの効果的活用で売上アップ

コース  
No. **45**  
コース  
No. **56**  
4日間

**実施期間 (時間)** **No.45** 4月23日(木)～5月28日(木)(14:30~17:30)  
**No.56** 11月17日(火)～12月17日(木)(14:30~17:30)  
【3時間×4回】

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**講師** 橋本 大和 (株)MEマネジメントサービス システム事業部長

**ねらい** webサイトを活用した売れる仕組みづくりの構築を目指し、webマーケティングの考え方、webサイトの運営ノウハウを学んでいただきます。また、自社のwebサイトの改善策について考えていただきます。

**特徴** ・営業活動との連携まで含めた売れるための仕組み全体を見直します。  
・自社のWebサイトの改善を検討している方におすすめします。

	<b>No.45</b> 【4月開講】	<b>No.56</b> 【11月開講】	
1	4/23(木)	11/17(火)	webマーケティングの基本
2	4/30(木)	11/26(木)	魅力的なコンテンツづくり
3	5/21(木)	12/3(木)	PDCAの回し方と営業活動との連携
4	5/28(木)	12/17(木)	売上拡大のための活動計画づくり

## 新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング

コース  
No. **46**  
4日間

**実施期間 (時間)** 5月12日(火)～6月1日(月)(14:30~17:30)  
【3時間×4回】

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**講師** 新井 美砂 アライビジネススクリード 代表

**ねらい** 売れる新商品開発の考え方について、成功事例・失敗事例を通じて確認いただきます。また、新商品開発時に求められるアイデア発想の手法を、演習を通して学び、自社シーズの新たな活用法の1つとして、商品開発を促進する力を身に付けていただきます。

**特徴** ・新商品・サービスの開発を考えている方におすすめします。  
・アイデアが出なくて困っている企画・開発担当者にもおすすめです。

1	5/12(火)	マーケティングの基本
2	5/18(月)	新商品開発のポイント(1)
3	5/25(月)	新商品開発のポイント(2)
4	6/1(月)	新商品開発のポイント(3)



受講者の  
声

設備投資を進めるにあたり、特に節税効果について理解を深めることができました。  
【成長性と安全性を両立させる設備投資の考え方 40代、卸売業・小売業】

## 強い営業チームのつくり方 ～営業ナレッジを活かしたチームマネジメント～

コース  
No. **47**  
4日間実施期間  
(時間) 5月27日(水)～6月17日(水)(14:30～17:30)  
【3時間×6回】

講師 石井 照之 中小企業診断士

受講料 22,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

**ねらい** 変化に対応でき、持続的に成果を上げられる「強い営業チーム」づくりを目指し、組織に眠る営業ノウハウの共有の仕方、組織的な営業に必要なマネジメントの考え方やツールの活用方法、チームづくりについて学びながら、自社の営業チームづくりに取り組みます。

**特徴** ・必要な知識を学びながら、営業チームづくりに取り組む実践的な研修です。  
・営業リーダーになったばかりで自信が持てない方におすすめします。

1	5/27(水)	営業ナレッジの共有
2	6/ 3(水)	営業マネジメントの実践
3	6/10(水)	営業ツールの活用
4	6/17(水)	強い営業チームづくり

## 提案営業の考え方と進め方

コース  
No. **48**  
6日間実施期間  
(時間) 6月2日(火)～7月16日(木)(13:30～16:30)  
【3時間×6回】

講師 新井 美砂 アライビジネススクリード 代表

受講料 29,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

**ねらい** 信頼される営業担当者となり、顧客に受け入れられる提案書を作成するための第一歩は「顧客理解」にあります。そこで、「聴く力」の養成とあわせて、提案営業の標準プロセスを学び、最終的にはターゲットとする顧客のニーズに合った提案書を作成していただきます。

**特徴** ・演習を通じて、提案営業で重要な聴く力を養うことが出来ます。  
・実際に提案書を作成していく、実践的な研修です。

1	6/ 2(火)	提案営業の標準ステップとポイント
2	6/ 9(火)	顧客理解に役立つ「聴く」技術の習得(1)
3	6/16(火)	顧客理解に役立つ「聴く」技術の習得(2)
4	7/ 2(木)	提案力を高めるための技法の習得と提案書の作成
5	7/ 9(木)	提案書の作成、効果的なプレゼンテーション
6	7/16(木)	自社の提案書の発表

## 物語マーケティングの実践法

コース  
No. **49**  
4日間実施期間  
(時間) 6月26日(金)～7月17日(金)(9:40～12:40)  
【3時間×4回】

講師 四元 正弘 四元マーケティングデザイン研究室 代表

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

**ねらい** ターゲット顧客の気づいていないニーズを察知し、その顧客を主人公にしてニーズを満たすのはもちろん、その先の感動までの物語(ストーリー)を作りあげることで、思わず買いたくなる商品・サービスの開発や販売までの仕組みづくりを考えていただきます。

**特徴** ・消費者研究の第一人者で、消費者心理に詳しい講師から指導を受けられます。  
・消費者相手の商品・サービスを提供している方、開発したい方が対象です。

1	6/26(金)	マーケティングの基本と消費者心理の理解
2	7/ 1(水)	顧客の価値を満たすための物語づくり
3	7/ 8(水)	物語起点の商品&コミュニケーション開発
4	7/17(金)	自社の物語の発表と今後の活動計画

## お客様アンケートの効果的な進め方

コース  
No. **50**  
4日間実施期間  
(時間) 7月1日(水)～7月29日(水)(14:30～17:30)  
【3時間×4回】

講師 富田 良治 富田IT経営コンサルティング(同) 代表社員

受講料 22,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

**ねらい** お客様アンケートを効果的に行うための、手順やポイント、コツなどの基本知識を学んでいただいたあと、実際に自社におけるお客様アンケートの実施計画づくりに取り組んでいただきます。あわせて、モデルデータを使って、集計・分析方法も習得していただきます。

**特徴** ・お客様アンケートの実施の仕方からデータ分析まで学べる研修です。  
・お客様の声をより正確に把握したいと考えている方におすすめします。

1	7/ 1(水)	アンケート調査の基本知識
2	7/ 8(水)	アンケート調査票の作成
3	7/15(水)	調査結果の集計・分析方法
4	7/29(水)	アンケート調査結果の活用方法



受講者の声

これまで社内研修で実施してきた提案営業のためのロールプレイングとは違った視点で、提案営業の方法やツール・必要な予備知識を学ぶことの大切さを講師の実例を交えながら理解することができて良かった。

【提案営業の考え方と進め方 30代、製造業】



## お客様対応力の高め方 ～おもてなしの力でお客様心を掴む～

コース  
No. **51**

4日間

**実施期間  
(時間)** 7月3日(金)～7月17日(金) (13:30～16:30)  
【3時間×4回】

**講 師** 平尾 佐知子 (株)アール&キャリア 専属講師

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 個人だけではなく、企業、お店など、組織としてのお客様対応力を向上させることを目的に、お客様対応力の基本となる「おもてなし」についての理解を深め、事例や演習を通じて自社のお客様対応力の高め方について学んでいただきます。

**特徴** ・お客様に直接接する機会を持つ、すべての業種の方にご参加いただけます。  
・訪日外国人、高齢者、子供連れの方など、自社に合ったお客様対応力を学びます。

1	7/ 3 (金)	お客様対応力の基本はおもてなしの力
2	7/ 7 (火)	おもてなしに必要な基本技能を磨く(1)
3	7/10 (金)	おもてなしに必要な基本技能を磨く(2)
4	7/17 (金)	お客様対応力を高める仕組みと教育

## 新規顧客開拓の考え方と進め方

コース  
No. **52**

6日間

**実施期間  
(時間)** 8月18日(火)～9月15日(火) (9:40～12:40)  
【3時間×6回】

**講 師** 小峯 孝実 UNICOコンサルティング 代表

**受講料** 29,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** マーケティングの基本から、新規顧客開拓の具体的な手順まで、事例を使った演習などを通じて学んでいただきます。さらに、講師や他の受講者とのディスカッションを交えながら、自社の新規顧客開拓計画づくりに取り組んでいただきます。

**特徴** ・顧客への効果的なアプローチにより、新規顧客の成功率が高まります。  
・営業部門の責任者、営業チームリーダーなどにおすすめします。

1	8/18 (火)	マーケティングの基本
2	8/20 (木)	新規顧客開拓の効果的な進め方(1)
3	8/25 (火)	新規顧客開拓の効果的な進め方(2)
4	9/ 1 (火)	新規顧客開拓戦略の検討・立案
5	9/ 8 (火)	戦略に基づく戦術の立案
6	9/15 (火)	新規顧客開拓計画の発表

## 身近なものから考えるお店の逸品づくり

コース  
No. **53**

4日間

**実施期間  
(時間)** 8月26日(水)～9月16日(水) (13:30～16:30)  
【3時間×4回】

**講 師** 竹林 晋 (有)テイクスペース 代表取締役

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** 特別な商品・サービスではなくても、ちょっとした工夫で、お店が自信を持っておすすめできる「逸品」をつくることができます。そこで、お客様や強みを再確認し、現代の消費動向を学びながら、魅力や売上アップにつながるような、「逸品」づくりに取り組んでいただきます。

**特徴** ・お金をかけずに、ちょっとした工夫で商品・サービスをつくる方法を学べます。  
・大手チェーン店などと差別化したいと考えている方におすすめします。

1	8/26 (水)	お店の現状を知る
2	9/ 2 (水)	「逸品」づくりのアイデア出し
3	9/ 9 (水)	知ってもらい・買ってもらうためのPR戦略
4	9/16 (水)	成果報告会

## 展示会・商談会用営業ツールのつくり方

コース  
No. **54**

4日間

**実施期間  
(時間)** 9月4日(金)～9月25日(金) (14:30～17:30)  
【3時間×4回】

**講 師** 南 勇 136中小企業診断士 代表

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 購買意欲を高めるための準備から、魅せる展示手法、強みを伝える資料作成のコツまでを学んでいただきます。さらに国内外の展示会や商談会で、自社製品や技術をアピールできる営業ツールを作成したうえで、プレゼンテーションの演習にも取り組んでいただきます。

**特徴** ・展示会に参加して、新たな販路開拓に取り組んでみたい方に最適です。  
・展示会や商談会で思うような成果を得られない方にもおすすめです。

1	9/ 4 (金)	国内外の展示会・商談会の活用のポイント
2	9/11 (金)	商談相手の購買意欲をかきたてる作戦(1)
3	9/18 (金)	商談相手の購買意欲をかきたてる作戦(2)
4	9/25 (金)	商談相手の購買意欲をかきたてる作戦(3)

# コース No.55

4日間

## 小さくてもキラリと光るブランドづくり ～持続的な成長を支える、魅力的なブランドのつくりかた～

**実施期間 (時間)** 10月2日(金)～10月23日(金) (14:30～17:30) 【3時間×4回】

**講師** 榊原 ひろ子 ブリッジ・コミュニケーションズ(有) 取締役

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** どんなに小さな企業でも、顧客をひきつける魅力があり、それを上手く伝えることで、ブランドに高めることができます。そこで、ブランドについての理解を深めていただきながら、実際に、演習等を通じて、自社の商品・サービスのブランドづくりを体験していただきます。

**特徴** ・社内の方もまきこみながら、ブランドづくりに取り組みます。  
・商品・サービスのブランドづくりをあきらめていた方におすすめです。

1	10/ 2 (金)	企業にとって、なぜブランドが重要なのか
2	10/ 9 (金)	ブランドの核をつくる
3	10/16 (金)	ブランドを伝える
4	10/23 (金)	ブランドを継続する



## 生産管理

# コース No.57

4日間

## 身近なデータに基づく発想・改善手法

**実施期間 (時間)** 4月10日(金)～4月30日(木) (13:30～16:30) 【3時間×4回】

**講師** 奥原 正夫 公立諏訪東京理科大学 経営情報学部 教授

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 品質管理だけではなく、将来的なIoTやAI導入の際にも基本となる、データの読み方、活用の仕方を学びます。また、統計的なデータの読み方や扱い方を学ぶことで、職場の問題を合理的かつ効率的に解決する際に活かせるようになっていただきます。

**特徴** ・業種を問わず、職場のデータを分析し活用する方法を、具体的に習得する研修です(Excelを使ってデータの分析やグラフの作成を行います)。

1	4/10 (金)	データの読み方、活用の仕方(1)
2	4/17 (金)	データの読み方、活用の仕方(2)
3	4/24 (金)	データの読み方、活用の仕方(3)
4	4/30 (木)	データの読み方、活用の仕方(4)

# コース No.58

# コース No.64

6日間

## 5Sから始まる生産性向上

**実施期間 (時間)** **No.58** 5月18日(月)～6月22日(月) (13:30～16:30)  
**No.64** 1月12日(火)～2月16日(火) (13:30～16:30) 【3時間×6回】

**講師** 神宮 貴子 共愛学園前橋国際大学 准教授

**受講料** 29,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 5Sの最終目的である生産性の向上に向けて時間の概念も組み入れるなどし、「常に利益を生み出す」現場づくりを目指します。5Sの基本的な知識や事例、自社に应用するための手順について、講師との会話を通して学んでいただきます。

**特徴** ・5Sに取り組んでみたいと考えていた方に最適です。  
・5Sの取り組みが継続しないと悩んでいた方にもおすすめです。

	No.58 【5月開講】	No.64 【1月開講】	
1	5/18 (月)	1/12 (火)	5Sの基本
2	5/25 (月)	1/19 (火)	5Sを活用した生産性向上(1)
3	6/ 1 (月)	1/26 (火)	5Sを活用した生産性向上(2)
4	6/ 8 (月)	2/ 2 (火)	5Sを活用した生産性向上(3)
5	6/15 (月)	2/ 9 (火)	5Sを活用した生産性向上(4)
6	6/22 (月)	2/16 (火)	5Sを活用した生産性向上(5)

# コース No.59

# コース No.66

4日間

## 納期遅れ防止に役立つ目で見える管理

**実施期間 (時間)** **No.59** 7月7日(火)～7月31日(金) (14:30～17:30)  
**No.66** 2月5日(金)～2月26日(金) (13:30～16:30) 【3時間×4回】

**講師** 古澤 智 (同)FRSコンサルティング 代表社員

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 納期遅れを防ぐため重要な、生産計画と生産統制の基本を学んでいただきます。またその上で、納期に強い工場を目指していただくため、「目で見える管理」の導入を中心とした改善に取り組んでいただきます。

**特徴** ・飛び込み受注が多い工場、受注生産形式だけ見込み生産を行っている工場に最適です。納期対応に悩んでいる方にもおすすめです。

	No.59 【7月開講】	No.66 【2月開講】	
1	7/ 7 (火)	2/ 5 (金)	生産計画の基本と目で見える管理(1)
2	7/10 (金)	2/12 (金)	生産計画の基本と目で見える管理(2)
3	7/21 (火)	2/19 (金)	生産統制の基本と目で見える管理(1)
4	7/31 (金)	2/26 (金)	生産統制の基本と目で見える管理(2)





コース  
No. **60**

コース  
No. **65**

4日間

## 生産活動の基本と現場改善

**実施期間 (時間)** **No.60** 7月14日(火)～8月4日(火)(13:30～16:30)  
**No.65** 1月13日(水)～1月29日(金)(14:30～17:30)  
【3時間×4回】

**講師** 葉 恒二 葉中小企業診断士事務所 代表

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 工場管理の基本知識を押さえ、現場改善の必要性や目的を理解した上で、基本的な現場改善手法を学びながら、実際に自社の現場改善活動を実践していただきます。  
※「現場改善の実践」が中心の研修です。

**特徴** ・工場管理者、現場リーダーになったばかりの方におすすめします。  
・現場改善に取り組みたいと考えていた方におすすめします。

	No.60 【7月開講】	No.65 【1月開講】	
1	7/14(火)	1/13(水)	工場管理の基本と現場改善
2	7/21(火)	1/15(金)	現場改善の基本と実践(1)
3	7/28(火)	1/22(金)	現場改善の基本と実践(2)
4	8/4(火)	1/29(金)	現場改善活動の定着に向けて

コース  
No. **61**

4日間

## 不良をなくす仕組みづくり

**実施期間 (時間)** 7月30日(木)～8月28日(金)(14:30～17:30)  
【3時間×4回】

**講師** 松嶋 清秀 (株)MxEコンサルティング 代表取締役

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 不良をなくすためには、不良そのものを発生させない仕組みづくりが重要です。そこで、不良を発生させるさまざまな原因やその対応策について学び、実際に自社の製造現場における不良の発生原因の特定と改善に取り組みながら、不良をなくす仕組みづくりを考えます。

**特徴** ・不良の発生原因の特定と対策に焦点をあてた研修です。  
・不良の発生に悩む工場管理者や現場リーダーの方におすすめします。

1	7/30(木)	不良が発生するメカニズム
2	8/7(金)	不良原因の特定
3	8/17(月)	不良撲滅策の検討
4	8/28(金)	社内に定着させる仕組みづくり

コース  
No. **62**

4日間

## 生産現場の改善に活用するIoT ～自社のアクションプランづくり～

**実施期間 (時間)** 8月21日(金)～9月14日(月)(14:30～17:30)  
【3時間×4回】

**講師** 阿部 満 ブリッジソリューションズ(株) 代表取締役

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 様々な現場改善に活用できるIoTも、目的や方法を間違えてしまうと、期待した成果が得られないことがあります。そこで、IoTについての理解を深めいただきながら、現場改善の目的や期待する成果を明確にした上で、自社のアクションプラン作成に取り組めます。

**特徴** ・コストをかけずに生産性を高めるIoT活用方法を検討します。  
・IoT活用を始めたい方、現場改善に限界を感じている方におすすめです。

1	8/21(金)	IoTを理解する
2	8/27(木)	改善目的の明確化
3	9/7(月)	改善目標の設定
4	9/14(月)	現場改善アクションプランの作成

コース  
No. **63**

4日間

## 生産活動のコストダウンの進め方

**実施期間 (時間)** 11月9日(月)～11月30日(月)(14:30～17:30)  
【3時間×4回】

**講師** 大塚 泰雄 (株)MEマネジメントサービス 常務取締役

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** 製品の品質や機能を維持しつつコストダウンを図り、確実に収益を確保するためには、生産現場の管理者が、コストダウンの手順を理解し、目標を定め、社員を導くことが重要となります。そこで、そのための考え方や方法について、講義や演習を通して学びます。

**特徴** ・コストダウンを実現したいが取り組み方がわからない方におすすめです。  
・取り組んでいるもののなかなか成果が上がらない方におすすめです。

1	11/9(月)	企業活動と原価のしくみ
2	11/16(月)	コストダウンの進め方(1)
3	11/24(火)	コストダウンの進め方(2)
4	11/30(月)	コストダウンの進め方(3)



受講者の声

工場運営で苦戦しているところでしたので、大変役に立ちました。  
【生産活動の基本と現場改善 20代、製造業】

## 中小企業のための英文契約の実務

コース  
No. **67**  
4日間

**実施期間** 6月3日(水)～6月24日(水)(9:40～12:40)  
(時間) 【3時間×4回】

**講師** 野澤 夏子 ANNコンサルティング(株) 代表取締役

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 管理者・新任管理者

**ねらい** 海外企業とのトラブルを避け、自社に有利な契約を結ぶために必要な、英文契約書の基本知識を学んでいただきます。そのうえで、様々な契約書の中で、最も汎用性のある売買契約書の、実際の草案作成に取り組んでいただきます。

**特徴** ・辞書を使えば英文が書ける程度の英語力が必要です。  
・海外企業との取引時に提示できる売買契約書の草案を作成いただきます。

1	6/ 3 (水)	英文契約書の基本知識
2	6/10 (水)	英文契約書の草案の作成(1)
3	6/17 (水)	英文契約書の草案の作成(2)
4	6/24 (水)	契約交渉の進め方

## 物流改善の効果的な進め方

コース  
No. **68**  
4日間

**実施期間** 11月6日(金)～11月27日(金)(14:30～17:30)  
(時間) 【3時間×4回】

**講師** 森高 弘純 近代経営システム研究所 代表

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** 物流業界を取り巻く最新の動向を押さえていただいたあと、事例を通じて、物流コストの算出方法、改善活動の進め方、取り組む際のポイントなどを学んでいただきます。また、あわせて、自社の物流改善の検討も行っていただきます。

**特徴** ・製造業や流通業など、物流部門を抱える企業の方におすすめします。  
・物流コストを把握することで、抜本的な改善活動が可能となります。

1	11/ 6 (金)	物流業界を取り巻く環境の変化
2	11/13 (金)	物流効率改善のための基礎知識
3	11/20 (金)	物流改善の進め方(1)
4	11/27 (金)	物流改善の進め方(2)

## 業務マニュアルのつくり方・活かし方 ～人手不足解消や業務改善の切り札に！～

コース  
No. **69**  
4日間

**実施期間** 11月20日(金)～12月10日(木)(9:40～12:40)  
(時間) 【3時間×4回】

**講師** 安岡 仁之 (株)ヒューマンサイエンス 主席コンサルタント  
澤田 祐理子 同社 プロジェクトマネージャー兼コンサルタント

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** 業務マニュアルに対する理解を深めていただきながら、作成において重要なポイントとなる業務の流れの見直しから、マニュアル作成のテクニックまで、演習を通じて学んでいただきます。あわせて、完成したマニュアルの運用や定着方法についても検討していただきます。

**特徴** ・経験豊富なマニュアル作成のプロから、具体的に実践的なマニュアル作成のコツやポイントを学べます。  
・これからマニュアルづくりに取り組みたい方、今あるマニュアルを見直したい方におすすめです。

1	11/20 (金)	マニュアル化する業務を整理する
2	11/27 (金)	マニュアルの良し悪しを判断する
3	12/ 4 (金)	マニュアル作成テクニックを学ぶ
4	12/10 (木)	マニュアル作成のPDCA

## 組織活性化に役立つPDCA サイクルの回し方

コース  
No. **70**  
4日間

**実施期間** 2月4日(木)～2月25日(木)(9:40～12:40)  
(時間) 【3時間×4回】

**講師** 佐藤 康二 (株)エム・イー・エル 取締役

**受講料** 22,000円(税込み)

**対象者** 経営幹部・管理者

**ねらい** 働き方改革が叫ばれる中で、これまで以上に組織を活性化させ、仕事の能率や成果を高める必要があります。そこで、組織活性化の土台となる、PDCAサイクルの上手な回し方について学びながら、自社の業務推進方法の見直しにも取り組んでいただきます。

**特徴** ・PDCAサイクルが身に付くことで、あらゆる業務の成果が高まります。  
・プロジェクトを立ち上げても取組が持続しない組織におすすめします。

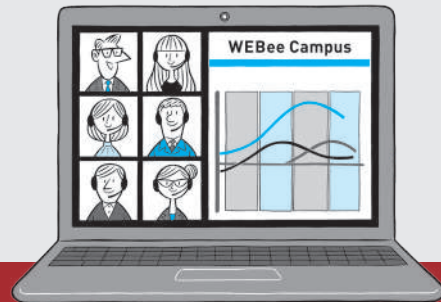
1	2/ 4 (木)	リーダーの役割とPDCAサイクルの重要性
2	2/10 (水)	生産性向上のためのPDCAサイクル実践の勘所
3	2/17 (水)	働き方改革につながるPDCAサイクル実践の勘所
4	2/25 (木)	自社をイキイキ組織に変えるPDCAの設計

受講者の声

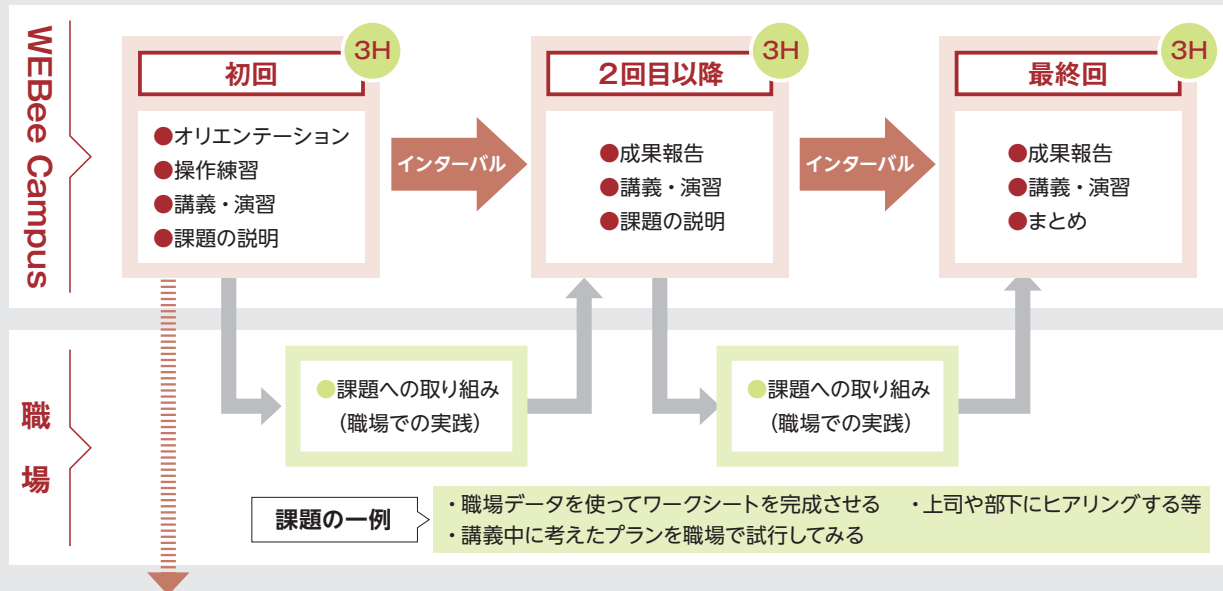
テキスト及び配信教材が充実しており、更に講義の進め方も双方向で極めて有意義な研修でした。  
【中小企業のための英文契約の実務 60代、不動産業】

# WEBee ゼミナール 研修の流れ

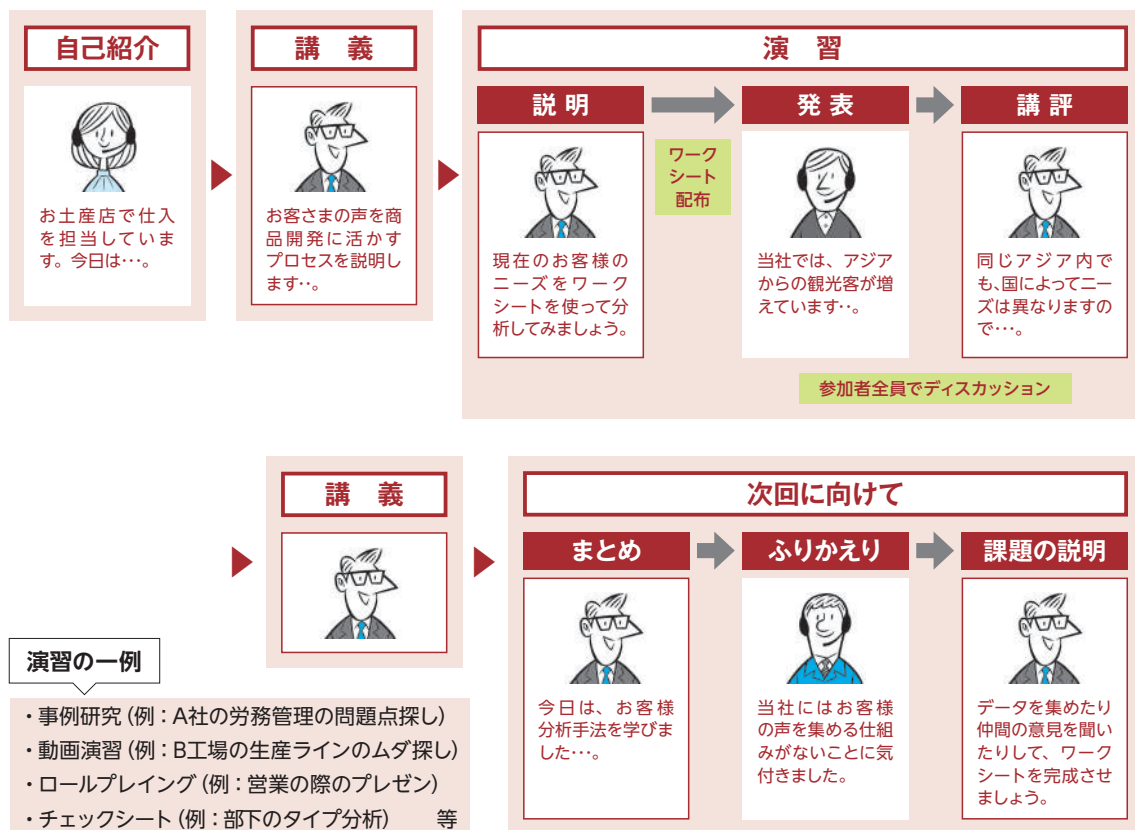
- 標準的な研修の流れを示しています。
- 実際の進行はコースによって異なります。
- 詳細は、コース毎のカリキュラムをご覧ください。



## 全体の流れ



## 研修の主な流れ (初回例)



# WEBeeゼミナール 受講企業様の声

2019年にウェビーキャンパスのオンラインゼミをご利用いただいた企業の方にお話を伺いました。

## 遠藤商事株式会社

本 社：山形県山形市穂積85番地 従業員数：185名  
設 立：1928年4月 資本金：9,900万円



総務部保険課  
係長  
平野 義純さん

遠藤商事様は、山形県とお隣の宮城県でガソリンスタンドを複数店舗運営するほか、LPガスの販売、住宅リフォーム、太陽光発電機器販売など、地域の暮らしを支えるさまざまな事業を行っています。今回は、創業92周年を迎え、山形市民に広く知られている同社を訪問し、受講者である平野さんと横さんにお話を伺いました。

—— 受講されたきっかけは何ですか。

平野さん 私は現在、損害保険商品販売を担当している総務部保険課に所属しています。今年、総務部の社員研修としてウェビーキャンパスのオンライン研修を受講することが決まり、新規顧客開拓について学ぶコースの受講を希望しました。

横さん 私は弊社の新事業である野菜の水耕販売を行う総務部のイーベジファームに所属しています。普段、食品スーパーなどを対象に、関東地域にまで営業を行っており、営業相手であるバイヤーの考え方を知りたいと考え、店舗づくりの研修を受講しました。

—— 受講されてのご感想をお聞かせください。

平野さん webを使った研修は初めてでしたので最初はとまどいましたが、実際に参加してみると質問もしやすく、周りに影響されず集中して研修に取り組みました。集合研修のように50人もいると、手を挙げて質問するにも勇気がいらします。また、改めて基本から学ぶことで、日常業務の方向性のズレを修正するきっかけとなりました。すべてはお客様からは

じまり、お客様の立場に立って考えるという基本が大切なことを再認識できました。研修後は課員へ何度も言葉に出して伝えるようにしています。

横さん 講師からパッケージが地味なことや商品数が少ないことを指摘され、ちょうどパッケージを見直そうと思っていたところでもあったので、大胆にリニューアルしました。また、売り場づくりも学べたので、営業の際に陳列の仕方も提案できるようになり、新規開拓に役立っています。



山形県・宮城県で20店舗  
のガソリンスタンドを経営



2014年10月に開業した  
野菜の水耕栽培  
(イーベジファーム)

## 株式会社カジワラ

本 社：東京都台東区松が谷2-13-13 従業員数：80名  
創 業：1939年1月 資本金：8,400万円

レトルト・レンジ食品、冷凍食品、惣菜、調味料、お菓子などを生産する食品加工機械の開発・販売を行うカジワラ様は、シンガポールに販売子会社を持ち、アジアを中心に世界各地に輸出を行っています。今回は、シンガポールから社員を派遣してくださった同社に、派遣のいきさつを伺いました。

—— 御社の人材育成について教えてください。

社員の意識変革が重要と考えており、社員が講師役になったり、外部から講師を招いたりして社内研修を行っています。そのほか、必要に応じて外部の研修にも派遣しており、食品加工機械を扱う仕事柄、営業職を料理教室、研究職をお菓子の専門学校に通わせたりしています。

—— ウェビーキャンパスにお申込みされたきっかけを教えてください。

私は15～16年前の副社長時代から、何度か中小企業大学校東京校の研修を受けており、大学校の研修が、演習などを取り入れた研修スタイルであること、グループ演習や交流会を通じて、いろいろな業種の方と交流できることを知っていましたので、中小企業大学校web校から届いたウェビーキャンパスのダイレクトメールを見て、社員の派遣を決めました。オンラインを使った研修なので、シンガポールにある子会

社から受けられるという点に魅力を感じました。

—— 派遣いただいた方はどのような方でしたか。

営業のコースに派遣したのは、もともと機械のオペレーションを担当していた社員で、シンガポールに派遣するにあたり営業経験が少なかったため、提案営業を学ばせることにしました。英文契約のコースに派遣した社員は、中国語が堪能なことで中国語が通じやすい東南アジアの営業に適していると考え、同じくシンガポールに派遣したのですが、契約書は英文が多いため、英文契約書の作成を学んでもらうことにしました。ウェビーキャンパスは、こうした個別スキルをリーズナブルに学べるのがいいですね。



代表取締役社長  
梶原 秀浩さん



多数ある当社開発商品の一つ「横型加熱攪拌機」  
煮込をはじめ幅広い食品の大量調理に最適



# WEBeeゼミナール FAQ

## お申込み・お支払いについて

### Q 海外からでも受講できますか？

A お申込みいただけるのは、日本に本社のある企業のみですが、海外からもご受講可能です。ただし、お申込みやお支払いは、日本の本社からお願いします。また、受講場所によっては通信環境が悪い場合もございますので、あらかじめ実際のインターネット環境のもとで接続確認されてからお申込みされることをおすすめします。詳細はweb校までご相談ください。

### Q 同じコースに何名まで申し込みできますか？

A より多くの企業の方にご受講いただきたいため、1つのコースあたり1社から2名様までの受け入れとさせていただいています。ただし、開講1か月前に定員に達していない場合は、3名以上受け入れさせていただくこともありますので、ご相談ください。

### Q キャンセル待ちでも申し込みできますか？

A キャンセルの方ができましたら、順番にお声をかけさせていただきますので、ぜひお申込みください。また、キャンセル待ちの方が多数出た場合は、コースを追加することもありますのでお気軽にお申込みください。

## 受講について

### Q 教材はいつ送られてくるのですか？

A テキストやワークシートについては、開講の数日前にポータルサイト内に「受講者専用ページ」を設けますので、そこからご自分で印刷・ダウンロードしていただけます。詳しくはメールにてご案内いたしますので、ご安心ください。

### Q どうしても出席できない日がありますが、日程変更は可能ですか？

A リアルタイムで行う研修となりますので、日程変更はできません。やむを得ず欠席される場合は、可能な範囲で次の課題等をわかりやすくお伝えいたしますが、研修効果を高めるためにも、できる限り全日程のご出席をお願いします。

### Q インターバル期間中(次の研修までの間)に課題(宿題)があるのですか？

A 職場で実践いただくことを目指しているため、ほとんどのコースで、インターバル期間中の課題を用意しています。

## 受講に必要な機材や環境について

### Q 受講に必要な機材は何ですか？

A Windowsのパソコン、webカメラ、ヘッドセットが必要です。また、インターネットに接続できる環境が必要です。webカメラはパソコンに内蔵されていれば準備いただく必要はありません。

### Q webカメラとヘッドセットを貸してもらえますか？

A 無料レンタルをご用意しています(返却にかかる送料はご負担いただいておりますので、複数回ご利用いただく場合は、ご購入いただくことをおすすめします)。研修にお申込みいただく際にあわせてお申しつけください(別途、申請様式をメールにて送付いたします)。

### Q web会議システムはどうやって準備するのですか？

A まずは、ポータルサイトからweb会議システムをインストールしていただけます(無料)。その後、こちらから指定するIDとPWを入力して、接続してください。詳細はポータルサイトからご覧いただけます(マニュアルもダウンロードできます)。なお、お申込みいただいた後で、メール等にてご案内いたしますので、安心してお申込みください。

### Q Macのパソコンやスマートフォンからは受講できないのですか？

A 大変申し訳ございませんが、ご受講いただけません。web会議システムの機能を使用するためには、Windowsのパソコンであることが必要となりますので、ご了承ください。

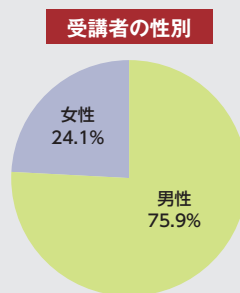
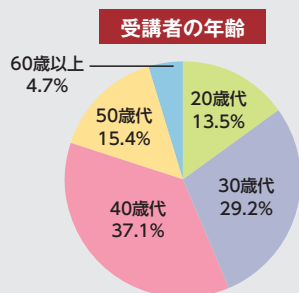
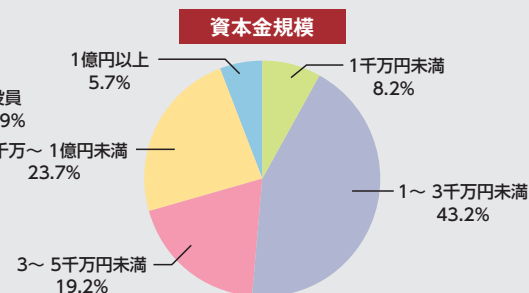
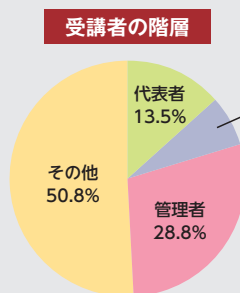
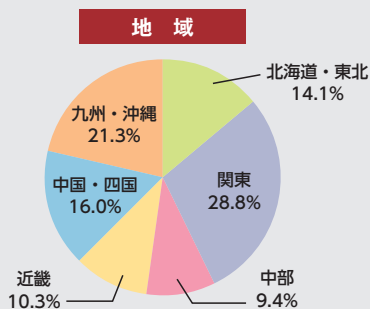
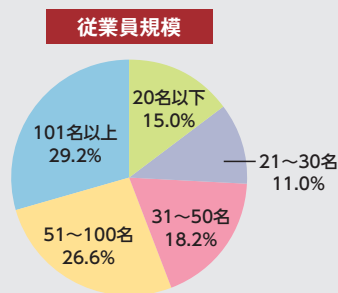
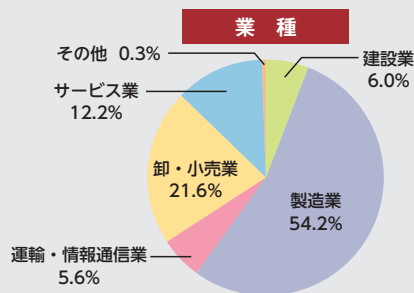
### Q 出張が多いのですが、出張先からでも受講できますか？

A 必要な機材と受講環境(インターネット環境とキーボード操作や会話ができる環境)があればご受講いただけます。途中でパソコンが変わる場合は、再度システムのインストールが必要となりますのでご注意ください。また、パソコンは同じでもインターネット環境が変わる場合は、web会議システムのセルフチェックを再度行っていただくと安心です。



# WEBeeゼミナール 受講企業データ

全国各地から、幅広い業種・規模の企業の、様々な階層・年齢の方にご受講いただいています。



## 参考：研修費用の助成制度

2020年1月時点情報

ウェビーキャンパスで利用可能な助成制度の一部をご紹介します。コースの内容や受講される方の役職によってはご利用いただけない場合もございますので、必ず事前に助成金の実施機関にご確認ください。

### 【厚生労働省】人材開発支援助成金制度

名 称	対 象	賃金助成 (1時間・1人あたり)	生産性要件を 満たす場合	経費助成 (受講料等)	生産性要件を 満たす場合
特定訓練コース (労働生産性向上訓練) (Off-JTの場合)	・ 中小企業 ・ 中小企業以外 ・ 事業主団体 等	760円 (380円)	960円 (480円)	45% (30%)	60% (45%)

\*1 ( ) は中小企業以外の場合

\*2 中小企業大学校の研修は、一部を除き特定訓練コース(労働生産性向上訓練)の対象となります。

**お問い合わせ先** 各都道府県の労働局

### 【全日本・都道府県トラック協会】中小企業大学校講座受講促進助成制度

対 象	助成内容
トラック協会の会員である中小企業者	受講料の1/3

**お問い合わせ先** 都道府県のトラック協会  
または全日本トラック協会

このほか、地方自治体等が設けている制度もございます。各地の情報は、中小企業大学校各校のホームページに掲載していますので、ぜひご覧ください。



# WEBee ゼミナール 申込みから受講までの流れ

## お申込み

### FAX・郵送で

「受講申込書 (P.27)」に必要事項をご記入いただき、FAXもしくは郵送にてご送付ください。

### インターネットで

「ウェビーキャンパスポータルサイト」からお申込みいただけます。「コースをさがす」より受講を希望するコースを選択し、「お申込みへ進む」のボタンからお申込みください。

**ウェビーキャンパスポータルサイト** <https://webeecampus.smrj.go.jp/>

- 開講日の1ヶ月ほど前になりましたら、受講決定通知書をメールにて送付しますので、指定の口座に受講料をお振込みください。
- 納入いただいた受講料は、受講をキャンセルされる場合でも、キャンセル時期に応じてその一部又は全額を申し受けますのであらかじめご了承ください。

## 事前準備

### 受講に必要な機材

\*詳しくはポータルサイトをご覧ください。

\*ヘッドセット、webカメラは無料レンタルも可能です(返却費用は自己負担)。

#### パソコン



\*OSはWindowsのみ  
\*Microsoft Officeをご用意ください。

#### ヘッドセット



#### webカメラ



\*パソコンに内蔵されていれば必要ありません。

### Web会議システムのインストール

- ポータルサイトから**web会議システム (FreshVoice)** をインストールして、接続テストを行ってください。

### 受講環境整備

- インターネット接続をあらかじめご確認ください。
- 会議室や休憩室など、研修に集中できる環境をご準備ください。

## 接続確認

- 受講料を納入いただく前に、必ず受講時に使用されるPCにweb会議システムをインストールして、システムが問題なく動作するか、ご確認ください。  
\*お申込みいただいた後に、こちらからメール等でもご案内いたします。  
\*詳しくはポータルサイトをご覧ください。  
\*ご不明な点は、お気軽にweb校までお問い合わせください。

## 直前準備

- 開講の数日前にポータルサイト上に**「受講者専用ページ」**を開設いたします。メールでURLをご案内いたしますので、**「受講者専用ページ」**から教材を印刷してご準備ください。また、事前課題等がある場合も、「受講者専用ページ」にてご案内いたします。

## 研修当日

- 初回の講義は開講20分前からオリエンテーションと操作練習を行います。30分前までに**「web会議システム (FreshVoice)」**に接続してください。  
\*研修終了後、修了要件(出席率9割以上等)を満たした方に、修了証書を発行いたします。  
(修了証書は助成金の申請等に必要ながざいますので、大切に保管してください。)

FAX. 03-5470-1561

受講申込書

（◆受講申込書を当校にて受領後、事務連絡ご担当者様あてに、折り返しメールにて受付状況をご連絡いたします。）

年 月 日

フリガナ			代表者役職		
会社名			代表者氏名		
所在地	〒 都 道 府 県				
TEL			FAX		
業 種	E. 製造業 I-1. 卸売業 I-2. 小売業 R. サービス業 D. 建設業 G. 情報通信業 H. 運輸業 M. 旅館業 Z. その他 具体的に ( )		業種分類 (製造業のみ○印をおつけください)	9. 食品 10. 飲料 11. 繊維 11. 衣料 12. 木材 13. 家具 14. 紙 15. 印刷 16. 化学 17. 石油 18. プラスチック 19. ゴム 20. 皮革製品 21. 窯業 22. 鉄鋼 23. 非鉄金属 24. 金属製品 25. はん用機械 27. 業務用機械 28. 電子部品 29. 電気機械 30. 情報通信機械 31. 輸送用機械 32. その他製造業	
主要取扱品目			資本金	万円	従業員数 人
大学校での 受講実績	ある（経営後継者・経営管理者・工場管理者養成コース・その他研修） ・ ない ※↑受講実績のある方は、どの研修を受講された経験があるか○をしてください。				
研修情報の 入手先	1. ダイレクトメール 2. ホームページ 3. SNS（Facebook等） 4. 受講者の紹介 5. 商工団体等 6. 金融機関 7. 新聞・雑誌 8. テレビ・ラジオ 9. 県市等の機関紙 10. 展示会等 11. その他（ ）				
事務連絡 担当者	フリガナ	部署役職		担当者 E-mail	
	氏名				

受講コース名				コース No.	No.
受講者情報	フリガナ	年 齢	性 別	部署	
	氏名	歳	男 ・ 女	役職（役職を記載の上該当区分に○）（代表者・役員・管理者・管理者候補等）	
	受講者 E-mail				
受講コース名				コース No.	No.
受講者情報	フリガナ	年 齢	性 別	部署	
	氏名	歳	男 ・ 女	役職（役職を記載の上該当区分に○）（代表者・役員・管理者・管理者候補等）	
	受講者 E-mail				
1）WEBee Campus では、各種の連絡をメールにて行います。事務連絡ご担当者様、受講者様のメールアドレスをそれぞれ必ずご記入ください。 2）より多くの企業の皆様にご受講いただきいたために、原則として1コースあたり1社2名様までのお申込みとさせていただきます。ただし、開講1か月前に定員に達していない場合は、3名以上受け入れさせていただくこともございますので、ご相談ください。 3）受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生しだいご連絡いたします。受講可能な場合には、「受講受入れ決定のご案内」等関係書類のご案内を事務連絡ご担当様へメールにてご連絡いたします。 4）受入人数は、応募状況によって変わります（研修効果に支障のない範囲で定員を増やす場合があります）。					
個人情報の 保護について	個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。				

受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表に該当する中小企業の経営者・管理者・従業員・後継者の方に、ご受講いただけます。

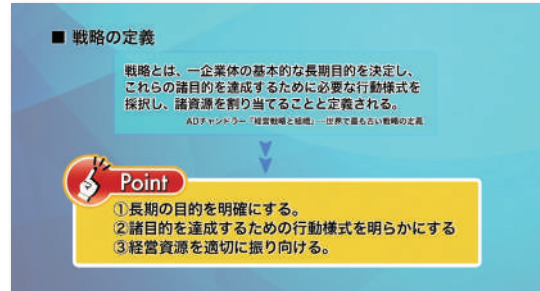
業 種	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種（*）	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

（\*）その他の業種には、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。  
（\*）経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

# 経営に役立つ動画教材のご紹介（無料）

## オンライン動画 (WEBee Campus ポータルサイト)

- 経営に役立つ分析手法やマネジメント手法を動画で学習
- 動画は、WEBee CampusポータルサイトやYouTubeで提供
- PC、タブレット等から、いつでも何度でも自主学習が可能
- メールアドレスを登録するだけで、全講座を無料で視聴可



### ■ 動画教材 以下の8分野60講座

- ①「管理職の職務とリーダーシップ」 ②「経営戦略」 ③「財務管理」 ④「組織管理・人事労務」  
⑤「マーケティング」 ⑥「経営法務・事業管理」 ⑦「生産管理・生産性向上」 ⑧「IT活用」

<https://webeecampus.smrj.go.jp/movie/>

## ちょこっとゼミナール



仕事のあとに  
もうひと頑張り、  
10分間。

ちょこ  
ゼミ



小規模事業を営む皆様へ、  
パソコン・スマホで学ぶ手づくり経営講座

中小企業大学校 ちょこっとゼミナールは、独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）が運営する無料の動画講座です。

小規模事業振興基本計画に沿った経営管理のための講座を提供しています。

先人たちの知恵と経験、  
現代に活かす心構え

著名経営者の言葉に学ぶ講座を配信しています。

しっかりやろうよ  
経営者さん

成長・持続のための講座を配信しています。

「買いたい」あつての商売、  
「売りたい」ためのひと工夫

需要を見据えた経営のための講座を配信しています。

もうひと踏み張り  
経営者さん

事業承継のための講座を配信しています。

いらっやい  
起業家さん

起業のための講座を配信しています。

地域がくれたチャンス、  
みんなでつくるビジネス

地域とともに生きる経営のため講座を配信しています。

### カンタン学習

いつでも・気軽に・何度でも

- 無料
- YouTube
- 登録不要
- 10分間

ホームページのご案内

<https://chokozemi.smrj.go.jp/>

ちょこゼミ

検索



# 経営後継者研修

10月開講 全10ヶ月 全日コース

後継者の育成に悩む経営者に選ばれて40年。  
日本全国800名超の卒業生を輩出。8つの自社分析からなる  
実践的なプログラムが経営後継者の育成を約束します。

**第41期生 応募受付中！**

2020年10月1日開講、第41期経営後継者研修の研修生を募集しております。お問合せ頂いた方に、研修の内容について、より詳しく紹介した冊子を送付しております。WEB、お電話、メールでお問い合わせください。

## 後継者募集。 自社の未来を変えるのはあなたです。

### 卒業生の声

### 後継者としての覚悟

株式会社有村紙工 取締役 有村 将



私は、本研修の受講前まで、経営知識と仲間が得られるという期待しかありませんでした。しかし本研修を通じて、後継者としての人生観や行動が変わりました。自社について深掘りし、様々な視点から物事を考えるための知識を学び、自社経営者や社員、同期の仲間、先生方と議論し、大勢の前で発表する。私は、この全てが苦手でしたが、必死に食らいつきました。少人数制のゼミがあり、分からないことは理解できるまで仲間と、とことん話し合いました。私は研修当初、プレゼンを自分の言葉で話せず、スライドの文章をただ読むだけでしたが、研修最終日の

発表会では、厳しい先生に聞き惚れたと言われるまでになりました。また、私は読書が苦手でしたが、ゼミでの難解な専門書の輪読を通じて読書の価値を知り、今では読書が習慣となっています。現在は、次期経営者としての自分自身の軸ができ、むやみに焦ることも無くなりました。また社員、お客様、関係者様に対する感謝の気持ちを自然に持てるようになり、この感謝の気持ちを行動に移し、社会貢献できる人間になれるよう、日々精進しています。この10ヶ月間は、今後の人生の指針を得るうえで本当に貴重な時間となりました。

株式会社有村紙工 〒354-0045 埼玉県入間郡三芳町上富844-2 TEL:049-258-6721 FAX:049-259-2482 URL:<http://www.arimurashikou.com/>  
(製造業)各種段ボール製品の製造販売、化粧箱紙器ケース製造販売、段ボール緩衝材設計製造販売、梱包資材販売 等

### 【無料】経営者・後継者のための事業承継セミナー&相談会・見学会 開催のお知らせ

東京校では「事業承継や後継者教育」をテーマに無料セミナーを開催しています。また、同時開催で事業承継等についての相談会や経営後継者研修の見学会を実施しています。詳しくは、東京校ホームページをご覧ください。

#### セミナーの特長

- ✓ 事業を承継するためには何が必要か。経営者、後継者双方の立場での心構えや求められる役割を理解できます。
- ✓ 後継者に求められるマインドやスキルとその育成手法を理解できます。
- ✓ 事業承継に役立つ『引き継がれる中小企業〜後継者15人の「事業承継」奮闘物語』を謹呈いたします。



※見学会は、東京校開催時のみとなります。また8月と9月は経営後継者研修が開講していないため見学会はありません。

### お問い合わせ・資料請求先

TEL 042-565-1207

✉ [to-kenshu@smrj-go.jp](mailto:to-kenshu@smrj-go.jp)

経営後継者

検索

中小企業大学校東京校 企業研修課  
〒207-8515  
東京都東大和市桜が丘 2-137-5



経営後継者研修の  
詳細はこちらから



# 全国の中小企業大学校のご紹介

中小企業大学校は、国の中小企業支援施策を総合的に実施している独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する、中小企業のための人材育成機関です。

昭和37年に東京校が開校して以来、関西校をはじめ、全国に展開しています。

東京校のみで実施している経営後継者研修のように10ヶ月全日制の長期研修から、1～3日間の短期研修まで、さまざまな期間の研修を階層別・体系別に実施しています。

また、中小企業大学校では、9校で寮を併設し、学びに集中できる環境をご提供しているほか、交通の便の良い場所で研修を行う「都心部キャンパス」「サテライトゼミ」もご用意しています。

移動が不要で手軽にご受講いただけるWEBeeゼミナールに加え、こうした宿泊型の研修、都心部キャンパス、サテライトゼミも、あわせてぜひご活用ください。

**「人が育つ」と評判の中小企業大学校を、  
ぜひ御社の人材育成に役立ててください。**

## 中小企業大学校（寮併設）

【お申込・資料請求は】

<https://www.smrj.go.jp/institute>

### 東京校 TEL: 042-565-1192



〒207-8515 東京都東大和市桜が丘2-137-5  
<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo>

### 旭川校 TEL: 0166-65-1200



〒078-8555 北海道旭川市緑が丘3条2-2-1  
<https://www.smrj.go.jp/institute/asahikawa>

### 関西校 TEL: 0790-22-5931



〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929  
<https://www.smrj.go.jp/institute/kansai>

## 中小企業大学校都心部キャンパス

### 金沢キャンパス（中小機構 北陸本部）

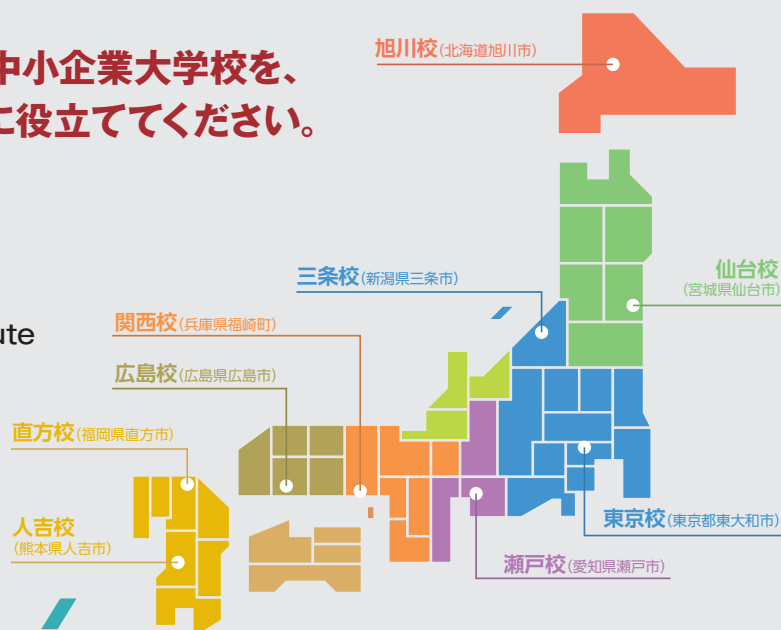
TEL: 076-223-5573（ダイヤルイン）

〒920-0031 石川県金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル 10階  
[https://www.smrj.go.jp/regional\\_hq/hokuriku/institute/](https://www.smrj.go.jp/regional_hq/hokuriku/institute/)  
メールアドレス: kenshu-hokuriku@smrj.go.jp

### 四国キャンパス（中小機構 四国本部）

TEL: 087-811-1752（ダイヤルイン）

〒760-0019 香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7階  
[https://www.smrj.go.jp/regional\\_hq/shikoku/institute/](https://www.smrj.go.jp/regional_hq/shikoku/institute/)  
メールアドレス: jinzai-shikoku@smrj.go.jp



### 仙台校 TEL: 022-392-8811



〒989-3126 宮城県仙台市青葉区落合4-2-5  
<https://www.smrj.go.jp/institute/sendai>

### 三條校 TEL: 0256-38-0770



〒955-0025 新潟県三条市上野原570番地  
<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjo>

### 瀬戸校 TEL: 0561-48-3400



〒489-0001 愛知県瀬戸市川平町79番地  
<https://www.smrj.go.jp/institute/seto>

### 広島校 TEL: 082-278-4955



〒733-0834 広島県広島市西区草津新町1-21-5  
<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima>

### 直方校 TEL: 0949-28-1144



〒822-0005 福岡県直方市永満寺1463-2  
<https://www.smrj.go.jp/institute/nogata>

### 人吉校 TEL: 0966-23-6800



〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1  
<https://www.smrj.go.jp/institute/hitoyoshi>

コースの詳細はこちらから

ウェビーキャンパス

検索

<https://webeecampus.smrj.go.jp/>



## 中小企業大学校 web校

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 人材支援部

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

**TEL** 03-5470-1823 **FAX** 03-5470-1561