

研修ガイド 2025

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**

TRAINING GUIDE BOOK 2025



中小企業のための
少人数オンライン研修

中小企業経営の鍵を握るのは、人材。

企業の明日を担う人材を育成する—中小企業大学校—

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（中小機構）が運営する、中小企業のための人材育成機関です。

全国9か所の中小企業大学校や都市部でのキャンパス、webを通して、経営者や後継者などの方々を対象に10ヶ月全日制の経営後継者研修から、1～3日間の短期研修まで、さまざまな期間・テーマの研修を階層別・経営の Kategoriy 別に実施しています。

年間約2万人、これまでに延べ75万人の方々を受講されています。人材育成を通じた企業の成長に向け、ぜひ中小企業大学校をご活用ください。

中小企業大学校研修の4つの特色

1.

経営課題解決につながる研修テーマ

中小企業経営における課題や職場での課題に対して、密接した研修テーマを設定しています。また、階層に応じて求められる知識を習得する研修も用意しました。これまでに延べ約75万人が受講しており、アンケートでのお役立ち度98%の実績があります。

2.

多様な研修手法により体得

研修テーマにより、座学講義のほか、個人・グループによるワーク、ディスカッションやプレゼンテーションなどの研修手法も用います。これらの組み合わせで知識の理解・体得を図り、研修後の実践に結びつけます。

3.

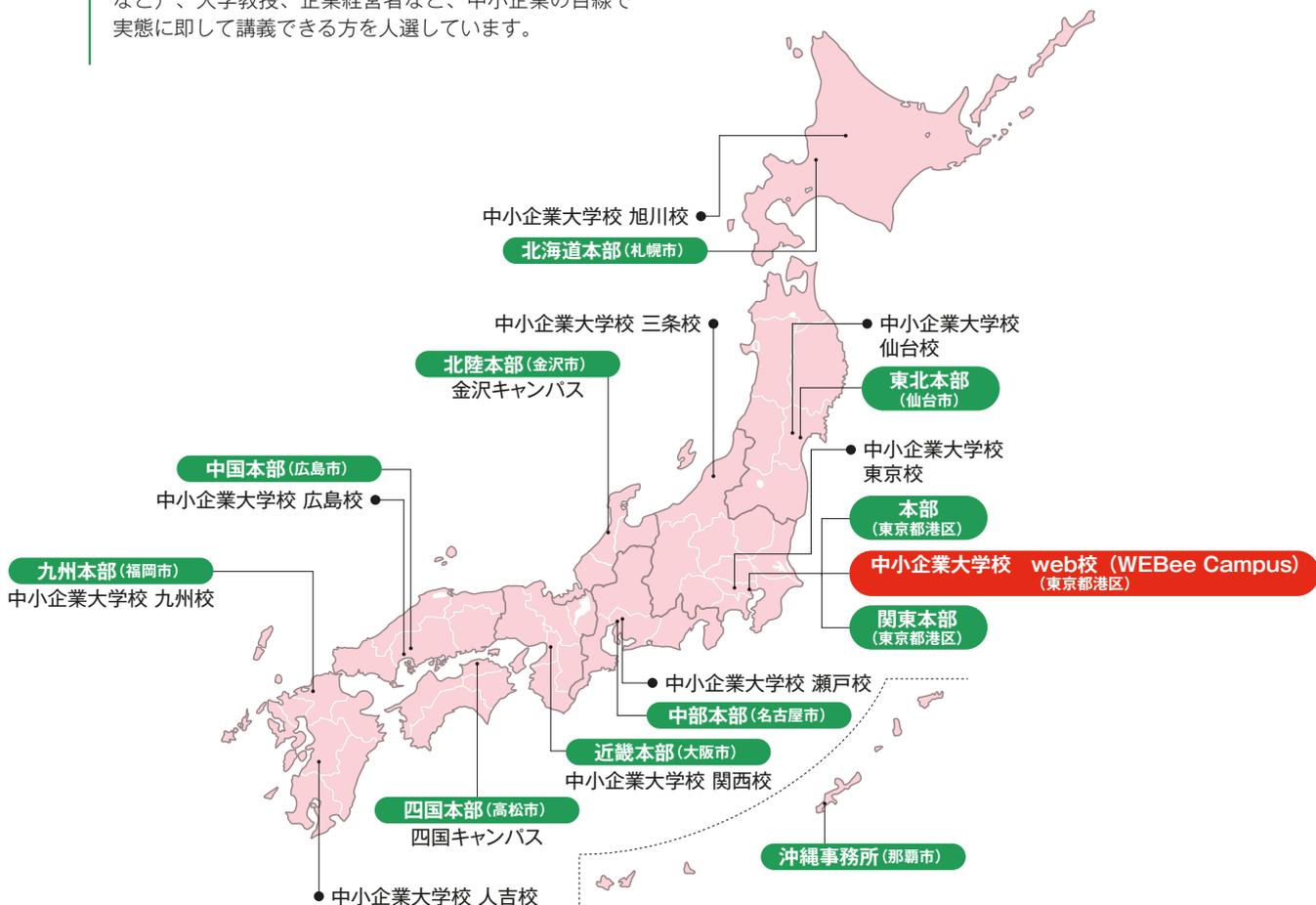
多彩な講師陣

研修開催数は年間700回超（2023年度中小企業者研修実績）。講師は、企業支援の実績、専門分野に対する知見、企業研修講師などの経験やノウハウを有する経営コンサルタント（中小企業診断士、公認会計士、税理士など）、大学教授、企業経営者など、中小企業の目線で実態に即して講義できる方を選んでいます。

4.

利用しやすい受講料

国の中小企業施策の一環として実施しているため、教材費込みで利用しやすい受講料で設定されています。また、要件を満たせば、公的助成金制度も利用できます。



Contents

■ WEBee Campus	WEBee Campus (ウェビーキャンパス) とは	P.3
■ WEBee Campus	オンライン研修 コース一覧	P.5
■ WEBee Campus	オンライン研修 体系図	P.7
■ WEBee Campus	活用のポイント	P.9
■ WEBee Campus	オンライン研修 各コースの内容	P.10

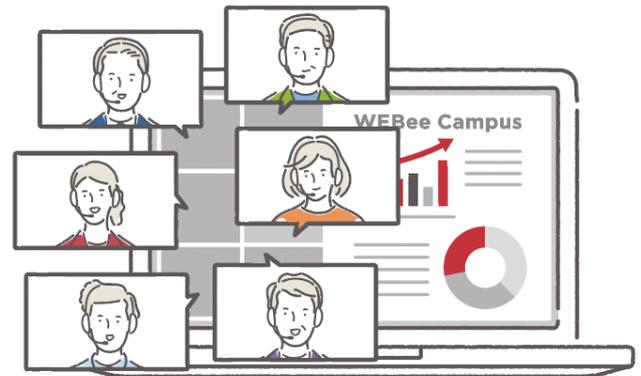
 階層別	P.10	 財務管理	P.20
 組織マネジメント	P.13	 営業・マーケティング	P.22
 企業経営・経営戦略	P.17	 生産管理	P.27
 人事・組織	P.18	 業種別・課題対応	P.29

■ WEBee Campus	申込みから受講までの流れ	P.30
■ WEBee Campus	研修の流れ	P.31
■ WEBee Campus	受講企業様の声	P.33
■ WEBee Campus	FAQ	P.34
■ WEBee Campus	受講企業／受講者データ・研修費用の助成制度のご案内	P.35
■ MANABee Campus	オンデマンド講座のご案内	P.36
■ 経営後継者研修 (東京校) のご案内		P.37
■ 令和7年度経営キャラバンプログラムのご案内		P.38

中小企業のための少人

「WEBee Campus (ウェビーキャンパス)」は、延べ75万人の受講者を輩出する中小企業大学のノウハウを活かしたオンライン研修です。

web会議システム (Zoom) を活用したリアルタイム双方向通信だから、どこからでも気軽に学ぶことができ、受講者同士の交流がオンライン上でも生まれます。



WEBee Campus 3つのポイント



Point
01

通学不要!

1日3時間の研修で
仕事の合間に
効率よく学べます

Point
02

少人数制!

経験豊富な講師陣から
丁寧なサポートを
受けられます



Point
03

実践的な演習!

学びの成果を
すぐに活かせます

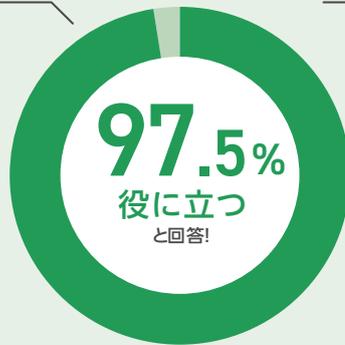
数制オシライシ研修

みなさまから高い評価をいただいております(2024年度受講後アンケートより)

研修の満足度



研修の役立ち度



研修の理解度



※2024年4月～11月実績

WEBee Campusポータルサイトからオンライン申込み!

カンタン!

書類記入が不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、書類記入を簡略化できます。

便利!

申込履歴の確認ができます

オンライン申込でお申込みいただくと、申込日、講座名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴を確認いただくことが可能になります。

WEBee Campusポータルサイトでは、分野別・階層別・経営課題別にコースを検索できます。また、新規コースの追加開催情報など、随時更新を行っています。ぜひ、最新情報をチェックしてみてください。



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

ウェビーキャンパス

検索

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。

WEBee Campus オンライン研修 コース一覧

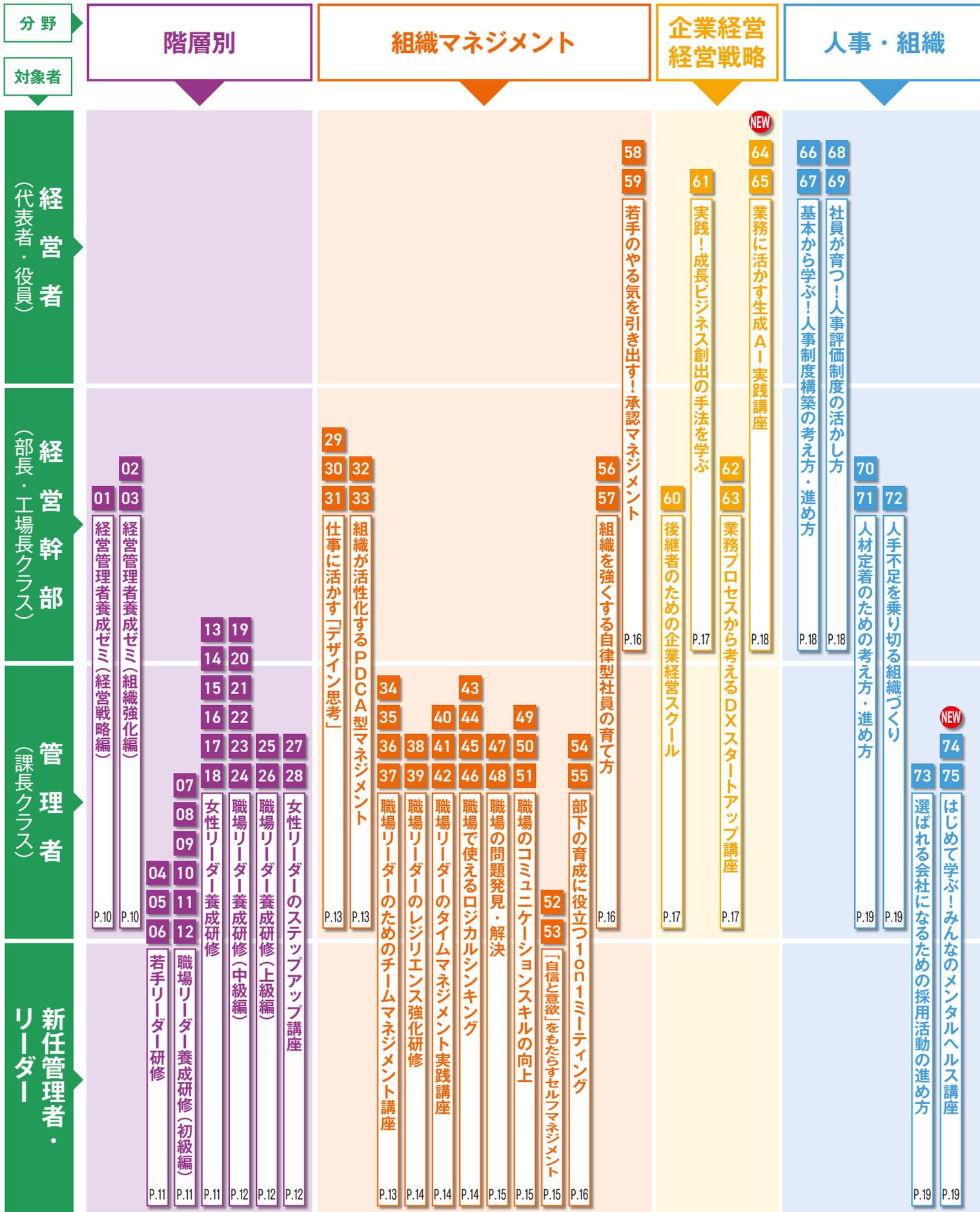
階層別	コース名	定員	受講料 (税込)	日数	コース No.	実施期間	時間 [午前] 9:30~12:30	掲載 ページ	コース No.	実施期間	時間 [午後] 14:00~17:00	掲載 ページ						
階層別	経営管理者養成ゼミ (経営戦略編)	5名	¥44,000	8	01	10/1~11/19	[午前]	P10										
	経営管理者養成ゼミ (組織強化編)	5名	¥44,000	8	02	10/28~12/23	[午前]	P10	03	10/28~12/23	[午後]	P10						
	若手リーダー研修		10名	¥22,000	4					04	6/6~6/27	[午後]	P11					
										05	8/1~8/26	[午後]	P11					
	職場リーダー養成研修 (初級編)		10名	¥22,000	4	06	10/17~11/7	[午前]	P11									
						07	4/10~5/8	[午前]	P11	08	4/10~5/8	[午後]	P11					
						09	5/22~6/12	[午前]	P11	10	5/22~6/12	[午後]	P11					
						11	6/25~7/16	[午前]	P11	12	6/25~7/16	[午後]	P11					
						女性リーダー養成研修		10名	¥22,000	4	13	5/7~5/28	[午前]	P11	14	5/7~5/28	[午後]	P11
											15	7/8~7/29	[午前]	P11	16	7/8~7/29	[午後]	P11
											17	9/2~9/24	[午前]	P11	18	9/2~9/24	[午後]	P11
						職場リーダー養成研修 (中級編)		10名	¥22,000	4	19	6/13~6/30	[午前]	P12	20	6/13~6/30	[午後]	P12
											21	10/3~10/28	[午前]	P12	22	10/3~10/28	[午後]	P12
											23	11/10~12/1	[午前]	P12	24	11/10~12/1	[午後]	P12
職場リーダー養成研修 (上級編)		10名	¥22,000	4	25	7/31~8/28	[午前]	P12	26	7/31~8/28	[午後]	P12						
					女性リーダーのステップアップ講座		10名	¥22,000	4	27	5/22~6/12	[午前]	P12					
28	8/8~9/5	[午前]	P12															
組織マネジメント	仕事に活かす「デザイン思考」	5名	¥28,000	4	29	8/22~9/12	[午前]	P13	30	8/22~9/12	[午後]	P13						
					31	1/13~2/2	[午後]	P13										
	組織が活性化するPDCA型マネジメント	5名	¥28,000	4					32	4/9~5/9	[午後]	P13						
					33	1/26~2/16	[午前]	P13										
	職場リーダーのためのチームマネジメント講座	10名	¥22,000	4	34	5/9~5/30	[午前]	P13										
					35	7/18~8/8	[午前]	P13										
					36	9/8~9/26	[午前]	P13										
					37	11/20~12/11	[午前]	P13										
	職場リーダーのレジリエンス強化研修	10名	¥22,000	4	38	5/23~6/13	[午前]	P14										
					39	7/10~7/31	[午前]	P14										
	職場リーダーのタイムマネジメント実践講座	10名	¥22,000	4	40	6/5~6/26	[午前]	P14										
					41	8/25~9/16	[午後]	P14										
										42	11/17~12/10	[午前]	P14					
	職場で使えるロジカルシンキング	10名	¥22,000	4	43	5/12~6/2	[午前]	P14	44	5/12~6/2	[午後]	P14						
					45	9/10~10/1	[午前]	P14	46	9/10~10/1	[午後]	P14						
	職場の問題発見・解決	10名	¥22,000	4	47	11/19~12/16	[午前]	P15	48	11/19~12/16	[午後]	P15						
					49	5/8~5/29	[午前]	P15	50	5/8~5/29	[午後]	P15						
職場のコミュニケーションスキルの向上	10名	¥22,000	4					51	11/27~12/18	[午後]	P15							
「自信と意欲」をもたらすセルフマネジメント	10名	¥22,000	4	52	9/29~10/27	[午前]	P15	53	9/29~10/27	[午後]	P15							
部下の育成に役立つ1on1ミーティング	10名	¥22,000	4	54	5/21~6/11	[午前]	P16	55	5/21~6/11	[午後]	P16							
組織を強くする自律型社員の育て方	10名	¥22,000	4	56	1/27~2/24	[午前]	P16	57	1/27~2/24	[午後]	P16							
若手のやる気を引き出す！承認マネジメント	10名	¥22,000	4	58	11/6~11/27	[午前]	P16	59	11/6~11/27	[午後]	P16							
企業経営・経営戦略	後継者のための企業経営スクール	5名	¥28,000	4	60	8/18~9/8	[午前]	P17										
	実践！成長ビジネス創出の手法を学ぶ	5名	¥28,000	4					61	1/26~2/16	[午後]	P17						
	業務プロセスから考えるDXスタートアップ講座	5名	¥28,000	4	62	9/18~10/9	[午前]	P17	63	9/18~10/9	[午後]	P17						
	業務に活かす生成AI実践講座	10名	¥22,000	4					64	8/6~9/3	[午後]	P18						
	65	10/21~11/11	[午前]	P18														
人事・組織	基本から学ぶ！人事制度構築の考え方・進め方	10名	¥22,000	4	66	6/20~7/11	[午前]	P18										
					67	1/14~2/4	[午前]	P18										
	社員が育つ！人事評価制度の活かし方	10名	¥22,000	4					68	7/17~8/7	[午後]	P18						
									69	2/5~2/26	[午後]	P18						
	人材定着のための考え方・進め方	5名	¥28,000	4	70	6/3~6/24	[午前]	P19										
71					1/14~2/4	[午前]	P19											

★開講時間は3通りございます

[午前]9:30~12:30 [午後]14:00~17:00 [全日]9:30~17:00

カテゴリ	コース名	定員	受講料 (税込)	日数	コース No.	実施期間	時間[午前] 9:30~12:30	掲載 ページ	コース No.	実施期間	時間[午後] 14:00~17:00	掲載 ページ
人事・組織	人手不足を乗り切る組織づくり	10名	¥22,000	4					72	9/5-9/26	[午後]	P19
	選ばれる会社になるための採用活動の進め方	5名	¥28,000	4	73	12/1~12/22	[午前]	P19				
	はじめて学ぶ！みんなのメンタルヘルス講座	10名	¥22,000	4					74	7/7~7/28	[午後]	P19
									75	11/14~12/5	[午後]	P19
財務管理	基本を押さえる「お金の流れの見える化」	5名	¥28,000	2	76	6/18~6/23	[全日]	P20				
					77	7/4~7/15	[全日]	P20				
					78	1/16~1/26	[全日]	P20				
	儲けの元がわかるセグメント別損益の活用法	5名	¥28,000	2	79	7/16~7/23	[全日]	P20				
	営業活動に役立つ財務の知識	10名	¥22,000	4	80	4/11~5/9	[午前]	P20	81	4/11~5/9	[午後]	P20
	経営に活かす！決算書の見方	10名	¥22,000	4					82	5/13~6/3	[午後]	P21
					83	8/8~9/5	[午前]	P21	84	8/8~9/5	[午後]	P21
	黒字体質に変える損益分岐点分析の活用法	10名	¥22,000	4	85	6/19~7/10	[午前]	P21	86	6/19~7/10	[午後]	P21
	設備投資における財務の基礎知識	10名	¥22,000	2	87	7/16~7/23	[全日]	P21				
	相続と贈与の基礎知識・経営の影響	10名	¥22,000	2	88	11/18~11/21	[全日]	P21				
成長を促進する資金繰りと資金調達	10名	¥19,000	3	89	10/1~10/15	[午前]	P22	90	10/1~10/15	[午後]	P22	
営業・マーケティング	営業マネージャー養成ゼミ	5名	¥44,000	8	91	9/5~10/24	[午前]	P22				
	初めて営業を担当する社員のための基礎講座	10名	¥22,000	4					92	9/10~9/30	[午後]	P22
	提案営業の考え方と進め方	5名	¥28,000	4	93	5/7~5/27	[午前]	P23	94	5/7~5/27	[午後]	P23
					95	9/18~10/16	[午前]	P23	96	9/18~10/16	[午後]	P23
	製造、卸売事業者のための価格転嫁講座 (BtoB)	10名	¥16,000	2					97	4/15~4/22	[午後]	P23
	顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座 (BtoC)	10名	¥16,000	2	98	5/14~5/21	[午前]	P23				
	新規顧客開拓の考え方と進め方	5名	¥28,000	4	99	10/9~10/30	[午前]	P23	100	10/9~10/30	[午後]	P23
	インサイドセールス実践講座	5名	¥28,000	4	101	7/7~8/4	[午前]	P24				
									102	10/22~11/12	[午後]	P24
	消費者行動に学ぶマーケティング	10名	¥22,000	4	103	8/20~9/10	[午前]	P24				
	物語マーケティングの実践法	10名	¥22,000	4	104	1/13~2/3	[午前]	P24				
	Webサイトの効果的活用で売上アップ！(3日間)	10名	¥19,000	3					105	5/16~5/30	[午後]	P24
	Webサイトの効果的活用で売上アップ！(4日間)	10名	¥22,000	4					106	7/4~7/25	[午後]	P25
	ビジネスチャンスにつなげるデータ分析・活用法	10名	¥22,000	4	107	8/6~9/3	[午前]	P25				
									108	10/21~11/11	[午後]	P25
	新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング	5名	¥28,000	4	109	7/29~8/26	[午前]	P25	110	7/29~8/26	[午後]	P25
	小さくてもキラリと光るブランドづくり	5名	¥28,000	4	111	9/30~10/21	[午前]	P26				
				112	10/30~11/20	[午前]	P26					
効果的な展示会・商談会用営業ツールのづくり方	5名	¥28,000	4	113	9/10~10/8	[午前]	P26					
お客様の心を掴む「おもてなし」力の高め方	10名	¥22,000	4	114	9/30~10/21	[午前]	P26					
クレーム対応力向上講座	10名	¥22,000	4	115	6/9~6/30	[午前]	P26	116	6/9~6/30	[午後]	P26	
生産管理	身近なデータに基づく発想・改善手法	5名	¥28,000	4	117	4/16~5/14	[午前]	P27	118	4/16~5/14	[午後]	P27
	生産活動における適正コスト達成と収益確保	5名	¥28,000	4	119	10/20~11/17	[午前]	P27				
	生産活動の基本と現場改善	5名	¥28,000	4	120	7/11~8/7	[午前]	P27	121	7/11~8/7	[午後]	P27
	納期遅れ防止に役立つ目で見える管理	5名	¥28,000	4	122	5/19~6/9	[午前]	P28	123	5/19~6/9	[午後]	P28
					124	1/13~2/10	[午前]	P28				
	5Sから始まる生産性向上	10名	¥25,000	5	125	4/25~6/6	[午前]	P28				
					126	10/31~12/5	[午前]	P28				
製造業DX／生産現場改善に活用するAI・IoT	5名	¥28,000	4	127	12/3~12/23	[午前]	P28	128	12/3~12/23	[午後]	P28	
業種別・課題対応	生産性を高める業務マニュアルのづくり方	5名	¥28,000	4					129	6/4~6/25	[午後]	P29
									130	9/30~10/21	[午後]	P29
									131	11/27~12/18	[午後]	P29
	製造業のための物流管理者基礎講座	5名	¥28,000	4	132	7/31~8/26	[午前]	P29				
物流業務の見える化による業務改善講座	5名	¥28,000	4					133	7/31~8/26	[午後]	P29	

2025年度 WEBee Campus オンライン研修 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。派遣者決定の際の参考にしてください。

* WEBee Campusのオンライン研修の特徴として、その時の受講者にあわせて進行や内容を変更していきますので、あらかじめご了承ください。

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

- 82
 - 83 85
 - 84 86
 - 88 90
- 経営に活かす！決算書の見方
- 黒字体質に変える損益分岐点分析の活用法
- 相続と贈与の基礎知識・経営の影響
- 成長を促進する資金繰りと資金調達

- 76
 - 77
 - 78 79
 - 80 81
 - 87
- 基本を押さえる「お金の流れの見える化」
- 儲けの元がわかるセグメント別損益の活用法
- 設備投資における財務の基礎知識
- 営業活動に役立つ財務の知識

91 営業マネージャー養成ゼミ

- 92
 - 93
 - 94
 - 95
 - 96
 - 97
 - 98
- 初めて営業を担当する社員のための基礎講座
- 提案営業の考え方と進め方
- 製造、卸売事業者のための価格転嫁講座(BtoB)
- 顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座(BtoC)

- 99
 - 100
 - 101
 - 102
 - 103
 - 104
 - 105
 - 106
 - 107
 - 108
 - 109
 - 110
 - 111
 - 112
- 新規顧客開拓の考え方と進め方
- インサイドセールス実践講座
- 消費者行動に学ぶマーケティング
- 物語マーケティングの実践法
- Webサイトの効果的活用で売上アップ！(3日間)
- Webサイトの効果的活用で売上アップ！(4日間)
- ビジネスチャンスにつなげるデータ分析・活用法
- 小さくてもキラリと光るブランドづくり
- 新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング

- 113
 - 114
 - 115
 - 116
- 効果的な展示会・商談会用営業ツールのづくり方
- お客様の心を掴む「おもてなし」力の高め方
- クレーム対応力向上講座

119 生産活動における適正コスト達成と収益確保

- 117
 - 118
 - 120
 - 121
 - 122
 - 123
 - 124
 - 125
 - 126
 - 127
 - 128
- 身近なデータに基づく発想・改善手法
- 生産活動の基本と現場改善
- 納期遅れ防止に役立つ目で見える管理
- 5Sから始まる生産性向上
- 製造業DX/生産現場改善に活用するAI・IoT

- 129
 - 130
 - 131
 - 132
 - 133
- 生産性を高める業務マニュアルのづくり方
- 製造業のための物流管理者基礎講座
- 物流業務の見える化による業務改善講座

WEBee Campus 活用のポイント

■コース選びのポイント

WEBee Campusのオンライン研修は、財務や営業など8分野で構成されており、それぞれ、トップからリーダークラスまで、主なターゲットが設定されています。
抱える経営課題や、伸ばしたい人材にあわせて、最適なコースをお選びください。

コース選びの組み合わせ(一例)

人手不足を乗り越えたい!

採用も定着もまずは制度構築から!

基本から学ぶ! 人事制度構築の考え方・進め方 →P18

欲しい人材を獲得する!

選ばれる会社になるための採用活動の進め方 →P19

人材の成長と定着を促す評価制度を实践!

社員が育つ! 人事評価制度の活かし方 →P18

多様な人材が活躍する職場へ!

人手不足を乗り越える組織づくり →P19

限られた人材を戦力に育てる!

人材定着のための考え方・進め方 →P19

働きがいのある職場へ!

はじめて学ぶ! みんなのメンタルヘルス講座 →P19 NEW

女性リーダー / 次代を担うリーダーを育てたい!

目的別にコースを選択



女性リーダーに必要な心構えとスキルを学ぶ!

女性リーダー養成研修 →P11

ステップアップ

マネジメントスキルの更なる向上!

女性リーダーのステップアップ講座 →P12



リーダーに必要なスキルを学ぶ!

若手リーダー研修 →P11

リーダーに必要な考え方やマネジメントを学ぶ!

職場リーダー養成研修(初級編) →P11

ステップアップ

マネジメントスキルの更なる向上!

職場リーダー養成研修(中級編) →P12

常に高い成果を出す職場のプロを目指す!

職場リーダー養成研修(上級編) →P12

自身の仕事のパフォーマンスを上げる!

「自信と意欲」をもたらすセルフマネジメント →P15

職場の問題解決力を上げる!

職場で使えるロジカルシンキング →P14

職場の問題発見・解決 →P15

組織の目標達成に向けたリーダーシップを学ぶ!

職場リーダーのためのチームマネジメント講座 →P13

職場リーダーのレジリエンス強化研修 →P14

組織の更なる活性化を図りたい!

職場のコミュニケーションスキルの向上 →P15

組織を強くする自律型社員の育て方 →P16

後継者として経営の着眼点と実践力を学ぶ!

後継者のための企業経営スクール →P17

人材定着の仕組みづくりを学ぶ!

人材定着の考え方・進め方 →P19

■研修効果を高めるポイント

受講前

人材育成計画を立てましょう

- ✓ 研修受講の目的の共有
受講者には、事前に研修に派遣する目的や期待する成果を共有しましょう。
- ✓ 伸ばしたい能力を明確に
人材育成は、トップからリーダークラスまで、役割に応じて伸ばしたい能力を明らかにしてから行うと効果的です。
- ✓ 中長期的な視点を
個人ごとに中長期的に、到達水準を定め、計画的に取り組むとさらに効果的です。

受講後

学びの成果を実践しましょう

- ✓ 社内で実践
研修で学んだことを、ぜひ社内に戻って実践してみてください。
- ✓ 研修成果の共有
受講者による成果報告会や勉強会を開催すると、本人のやる気も高まり、学んだ内容の定着にもつながるうえ、周囲の人材育成にもつながるのでさらに効果的です。

中小機構では、人材育成に関する悩みに対して、専門家に無料で相談頂ける「人材育成オンライン相談窓口」も開設しています。ぜひこちらをご利用ください!
URL : <https://www.smrj.go.jp/institute/consulting/index.html> 人材育成オンライン相談窓口 検索

WEBee Campus オンライン研修 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。
- ✓ 応募者多数のコースは追加開催する場合がございます。また、研修効果に支障のない範囲で定員を増やす場合がございます。
- ✓ 追加開催する場合は、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 ポータルサイトにてキャンセル待ちとなっている場合でも、お気軽にお申し込みください。
- ✓ 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。
- ✓ 受講料は変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ✓ 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。
- ✓ コース開講後の受講者様の変更はできませんので、あらかじめご了承ください。
- ✓ 自社の情報を題材とした演習・課題に取り組むコースもあります。その際、web会議システムを使用する関係上、以下に該当する情報は扱えませんのであらかじめご了承ください。
 - ・特定の個人を識別することができる情報
 - ・事業等の適正な遂行に支障を及ぼす恐れのある情報
 - ・参加企業や受講者の権利、競争上の地位その他正当な利益を害する恐れのある情報
- ✓ 定員に対して申込人数が少ない等の理由で、十分な研修効果が期待できないと事務局側で判断した場合や、災害等により研修の実施が困難な場合等においては、研修を中止する可能性があります。あらかじめご了承ください。



階層別

経営管理者養成ゼミ (経営戦略編)

コース
No.01

8日間

実施期間 (時間) 10月1日(水)～11月19日(水) (9:30～12:30) 【3時間×8回】

講師 渡辺 晴樹 株式会社MELコンサルティング 代表取締役社長

受講料 44,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

1	10/ 1 (水)	経営理念・経営ビジョンの明確化
2	10/ 8 (水)	自社を取り巻く外部環境分析
3	10/15 (水)	自社の内部環境分析
4	10/22 (水)	SWOT分析
5	10/29 (水)	TOWS分析
6	11/ 5 (水)	戦略フレーム活用の実践
7	11/12 (水)	中期経営計画とアクションプラン作成
8	11/19 (水)	中期経営計画とアクションプランの発表

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をゼミ形式で実践的に学ぶことにより、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・管理者の方、その候補者の方、後継者の方におすすめです。

コース
No.02
コース
No.03

8日間

経営管理者養成ゼミ (組織強化編)

実施期間 (時間) **No.02** 10月28日(火)～12月23日(火) (9:30～12:30)
No.03 10月28日(火)～12月23日(火) (14:00～17:00) 【3時間×8回】

講師 小島 慎一 AT WILL&KOJIMA SR 代表

受講料 44,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

	No.2 【10月・午前】	No.3 【10月・午後】	
1	10/28 (火)	10/28 (火)	組織戦略(1)経営戦略と連動した組織体制づくり
2	11/ 4 (火)	11/ 4 (火)	組織戦略(2)組織を運営するための仕組み作り
3	11/11 (火)	11/11 (火)	組織戦略(3)経営戦略実行に必要な組織体制作り 事例研究(1)組織の成長に関するケーススタディ
4	11/18 (火)	11/18 (火)	事例研究(2)組織の運営に関するケーススタディ
5	11/25 (火)	11/25 (火)	人事戦略(1)人事制度構築のポイント 自社演習(1)現状分析と課題の抽出
6	12/ 2 (火)	12/ 2 (火)	人事戦略(2)採用・定着・育成の人材マネジメント 自社演習(2)全体方針の検討と育成計画の作成
7	12/16 (火)	12/16 (火)	自社演習(3)自社、自身に必要な改善策・改善方法の検討
8	12/23 (火)	12/23 (火)	アクションプランの発表とフィードバック

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をゼミ形式で実践的に学ぶことにより、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となる人事・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、後継者の方におすすめです。

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

業種別・課題対応

コース
No.04コース
No.05コース
No.06

4日間

若手リーダー研修 ～組織を引っ張る「原動力」となる！～

実施期間 (時間) No.04 6月 6日(金)～6月27日(金)(14:00～17:00)
No.05 8月 1日(金)～8月26日(火)(14:00～17:00)
No.06 10月17日(金)～11月 7日(金)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

講師 菅生 将人 中小企業診断士・調理師**受講料** 22,000円(税込み)**対象者** 新任管理者及び候補者**定員** 10名

	No.4 【6月・午後】	No.5 【8月・午後】	No.6 【10月・午前】	
1	6/ 6(金)	8/ 1(金)	10/17(金)	若手リーダーに求められる役割
2	6/13(金)	8/ 8(金)	10/24(金)	組織の力を引き出すフォローシップとリーダーシップ
3	6/20(金)	8/19(火)	10/31(金)	目標を達成するチームワークづくり
4	6/27(金)	8/26(火)	11/ 7(金)	理想のリーダーとは

ねらい 将来、組織の中心となる若手リーダーが、周囲に積極的に働きかけ、チームの目標達成を推進していくために、上司の補佐や後輩・部下指導のスキル、チームでの仕事の進め方について学びます。また、将来、組織の中心となるために、「理想のリーダー像」を目指した今後の行動を考えます。

特徴 ・若手リーダーとしての立ち位置を理解して、職場の中核的人材へ成長するための意識改革につながります。
・チーム内のまとめ役として、周囲を巻き込む仕事の進め方が身につきます。
・職場やチーム内に後輩や部下がいる方、自身の仕事に対する行動を変えたい方におすすめします。

コース
No.07コース
No.08コース
No.09コース
No.10コース
No.11コース
No.12

4日間

職場リーダー養成研修(初級編)

実施期間 (時間) No.07 4月10日(木)～5月 8日(木)(9:30～12:30)
No.08 4月10日(木)～5月 8日(木)(14:00～17:00)
No.09 5月22日(木)～6月12日(木)(9:30～12:30)
No.10 5月22日(木)～6月12日(木)(14:00～17:00)
No.11 6月25日(水)～7月16日(水)(9:30～12:30)
No.12 6月25日(水)～7月16日(水)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 小林 茂之 有限会社コンサルネット 代表取締役**受講料** 22,000円(税込み)**対象者** 新任管理者及び候補者**定員** 10名

ねらい 職場リーダーとして必要となるヒューマンスキル(対人関係能力)とコンセプトualスキル(概念化能力)の基本を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からおおむね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4回の研修でまとめて学ぶことができます。

	No.7 【4月・午前】	No.8 【4月・午後】	No.9 【5月・午前】	No.10 【5月・午後】	No.11 【6月・午前】	No.12 【6月・午後】	
1	4/10(木)	4/10(木)	5/22(木)	5/22(木)	6/25(水)	6/25(水)	リーダーに求められる役割と能力
2	4/17(木)	4/17(木)	5/27(火)	5/27(火)	7/ 2(水)	7/ 2(水)	マネジメントの基本
3	4/24(木)	4/24(木)	6/ 5(木)	6/ 5(木)	7/ 9(水)	7/ 9(水)	リーダーシップとコミュニケーション
4	5/ 8(木)	5/ 8(木)	6/12(木)	6/12(木)	7/16(水)	7/16(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.13コース
No.14コース
No.15コース
No.16コース
No.17コース
No.18

4日間

女性リーダー養成研修

実施期間 (時間) No.13 5月7日(水)～5月28日(水)(9:30～12:30)
No.14 5月7日(水)～5月28日(水)(14:00～17:00)
No.15 7月8日(火)～7月29日(火)(9:30～12:30)
No.16 7月8日(火)～7月29日(火)(14:00～17:00)
No.17 9月2日(火)～9月24日(水)(9:30～12:30)
No.18 9月2日(火)～9月24日(水)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 平尾 佐知子 アイニング株式会社 専属講師**受講料** 22,000円(税込み)**対象者** 管理者・新任管理者**定員** 10名

ねらい 女性活躍社会で女性が求められている役割を理解していただいたうえで、さまざまな演習を通じて、モチベーションの向上や、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4回でまとめて習得していただきます。

	No.13 【5月・午前】	No.14 【5月・午後】	No.15 【7月・午前】	No.16 【7月・午後】	No.17 【9月・午前】	No.18 【9月・午後】	
1	5/ 7(水)	5/ 7(水)	7/ 8(火)	7/ 8(火)	9/ 2(火)	9/ 2(火)	女性活躍社会の本質を理解する
2	5/14(水)	5/14(水)	7/15(火)	7/15(火)	9/ 9(火)	9/ 9(火)	リーダーシップを発揮するためには
3	5/21(水)	5/21(水)	7/22(火)	7/22(火)	9/16(火)	9/16(火)	女性ならではのコミュニケーションのとり方
4	5/28(水)	5/28(水)	7/29(火)	7/29(火)	9/24(水)	9/24(水)	チームワークを高めるためのリーダーの役割

コース
No. 19
コース
No. 20
コース
No. 21
コース
No. 22
コース
No. 23
コース
No. 24

4日間

職場リーダー養成研修(中級編)

実施期間 (時間)	No.19	6月13日(金)～6月30日(月)(9:30～12:30)
	No.20	6月13日(金)～6月30日(月)(14:00～17:00)
	No.21	10月3日(金)～10月28日(火)(9:30～12:30)
	No.22	10月3日(金)～10月28日(火)(14:00～17:00)
	No.23	11月10日(月)～12月1日(月)(9:30～12:30)
	No.24	11月10日(月)～12月1日(月)(14:00～17:00)
		【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
定員	10名

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

ねらい リーダーの役割とマネジメントの基本を理解していただき、成果を阻む思い込みを解消して成果に向かうためのマインドセットの整え方を学びます。また、リーダーとして重要なファシリテーション能力、部下への対応、対立状態の解消について学んでいただきます。

特徴 ・職場リーダーになっておおよそ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4回の研修でまとめて学ぶことができます。

	No.19 [6月・午前]	No.20 [6月・午後]	No.21 [10月・午前]	No.22 [10月・午後]	No.23 [11月・午前]	No.24 [11月・午後]	
1	6/13(金)	6/13(金)	10/3(金)	10/3(金)	11/10(月)	11/10(月)	リーダーに求められる職務と役割
2	6/19(木)	6/19(木)	10/10(金)	10/10(金)	11/14(金)	11/14(金)	部下と自身のマネジメント
3	6/25(水)	6/25(水)	10/17(金)	10/17(金)	11/25(火)	11/25(火)	対立克服力を身に付ける(コンフリクトマネジメント)
4	6/30(月)	6/30(月)	10/28(火)	10/28(火)	12/1(月)	12/1(月)	今後の行動計画づくり

コース
No. 25
コース
No. 26

4日間

職場リーダー養成研修(上級編)

実施期間 (時間)	No.25	7月31日(木)～8月28日(木)(9:30～12:30)
	No.26	7月31日(木)～8月28日(木)(14:00～17:00)
		【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
定員	10名

講師 志倉 康之 株式会社巧コンサルティング 代表取締役

	No.25 [7月・午前]	No.26 [7月・午後]	
1	7/31(木)	7/31(木)	成果をあげるリーダー人材に求められるマインドと行動
2	8/7(木)	8/7(木)	成果をあげるリーダー人材のマインド
3	8/21(木)	8/21(木)	成果をあげるリーダー人材のビジョン
4	8/28(木)	8/28(木)	成果をあげるリーダー人材のスキル

ねらい 外部環境に関係なく常に高い結果を出すリーダーのマインドとリーダーシップ行動について学んでいただくとともに、ご自身のリーダーシップを向上させるための具体的方法について理解し、職場における実践につなげていただきます。

特徴 ・高い結果を出すリーダーに必要な具体的な要件を知ることができます。
・職場におけるリーダーシップの発揮方法を知ることができます。

コース
No. 27
コース
No. 28

4日間

女性リーダーのステップアップ講座

実施期間 (時間)	No.27	5月22日(木)～6月12日(木)(9:30～12:30)
	No.28	8月8日(金)～9月5日(金)(9:30～12:30)
		【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
定員	10名

講師 松本 昌子 株式会社Woomax ファシリテーター

	No.27 [5月・午前]	No.28 [8月・午前]	
1	5/22(木)	8/8(金)	自己を分析し、自分をコントロールするコツを学ぶ
2	5/29(木)	8/22(金)	部下育成の重要性と指導方法を理解する
3	6/5(木)	8/29(金)	チームを管理し、チームで問題を解決する
4	6/12(木)	9/5(金)	自分のキャリアをデザインする

ねらい 女性リーダーとして習得しておきたい3つのマネジメントスキル(セルフマネジメント・部下のマネジメント・チームマネジメント)を学んでいただきます。研修の最後には「今後自分が目指すリーダー像」を共有し、研修終了後のモチベーションアップを図ります。

特徴 ・女性リーダーとしてスキルアップしたい方におすすめです。
・部下のマネジメント方法を実践的に学ぶことができます。
・他社の女性リーダーと交流することでモチベーションアップにも繋がります。



組織マネジメント

コース
No.29

仕事に活かす「デザイン思考」

コース
No.30

実施期間 (時間)
No.29 8月22日(金)～9月12日(金) (9:30～12:30)
No.30 8月22日(金)～9月12日(金) (14:00～17:00)
No.31 1月13日(火)～2月2日(月) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

コース
No.31

講師 三谷 誠一 合同会社嘴矢工房 代表 中小企業診断士 グラフィックデザイナー

4日間

	No.29 【8月・午前】	No.30 【8月・午後】	No.31 【1月・午後】	
1	8/22(金)	8/22(金)	1/13(火)	デザイン思考とは何か
2	8/29(金)	8/29(金)	1/20(火)	デザイン思考トレーニング(1) 相手を知る
3	9/ 4(木)	9/ 4(木)	1/27(火)	デザイン思考トレーニング(2) 問題点を明らかにする
4	9/12(金)	9/12(金)	2/ 2(月)	デザイン思考トレーニング(3) アイデアを生み出す

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に、デザイン思考のマインドやプロセスなどの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 ・商品開発や新事業開発で、既存のやり方に限界を感じている方におすすめします。
・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。

コース
No.32

組織が活性化するPDCA型マネジメント

コース
No.33

実施期間 (時間)
No.32 4月 9日(水)～5月 9日(金) (14:00～17:00)
No.33 1月26日(月)～2月16日(月) (9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

講師 佐藤 康二 株式会社エム・イー・エル 取締役

4日間

	No.32 【4月・午後】	No.33 【1月・午前】	
1	4/ 9(水)	1/26(月)	リーダーの役割とPDCAサイクルの重要性
2	4/17(木)	2/ 2(月)	生産性向上のためのPDCAサイクル実践の勘所
3	4/24(木)	2/ 9(月)	働き方改革につながるPDCAサイクル実践の勘所
4	5/ 9(金)	2/16(月)	自社をイキイキ組織に変えるPDCAの設計(まとめ・発表)

ねらい 組織活性化の土台となる、PDCAサイクルを活用したマネジメント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 ・多様化する経営リーダーへの期待に応えるPDCA型のマネジメントの基本がわかります。
・PDCAサイクルの回し方が身につくことで、様々な業務の成果を高められます。
・せっかくプロジェクトを立ち上げてでも取り組みが持続しない組織におすすめします。

コース
No.34

職場リーダーのためのチームマネジメント講座

コース
No.35

実施期間 (時間)
No.34 5月 9日(金)～ 5月30日(金) (9:30～12:30)
No.35 7月18日(金)～ 8月 8日(金) (9:30～12:30)
No.36 9月 8日(月)～ 9月26日(金) (9:30～12:30)
No.37 11月20日(木)～12月11日(木) (9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者及びその候補者

定員 10名

コース
No.36

講師 松澤 宏一 株式会社ナレッジ・ジャパン 代表取締役

コース
No.37

4日間

	No.34 【5月・午前】	No.35 【7月・午前】	No.36 【9月・午前】	No.37 【11月・午前】	
1	5/ 9(金)	7/18(金)	9/ 8(月)	11/20(木)	チームの状態を理解する
2	5/20(火)	7/25(金)	9/12(金)	11/27(木)	良いチームの要素を理解する
3	5/23(金)	8/ 1(金)	9/19(金)	12/ 4(木)	チーム内の信頼関係を築く
4	5/30(金)	8/ 8(金)	9/26(金)	12/11(木)	チームの抱える問題を解決する

ねらい 職場リーダーを対象に、リーダーとしての「真の役割」と、組織の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きます。また、ファシリテーション、コミュニケーションなどのチームマネジメントに必要なスキルを、演習を通じて習得していただきます。

特徴 ・ロールプレイングやグループワークを通じて、チーム作りに必要なスキルを身につけることができます。
・行動タイプの違うメンバーと協働していく方法を習得できます。
・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。

コース
No.38

コース
No.39

4日間

職場リーダーのレジリエンス強化研修 ~逆境に負けない心を育て、リーダーシップを磨く~

実施期間 (時間) **No.38** 5月23日(金)~6月13日(金)(9:30~12:30)
No.39 7月10日(木)~7月31日(木)(9:30~12:30)
【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 平野 暢英 株式会社ザ・アカデミージャパン 人材育成支援事業部 部長(コースNo.38)
林 英樹 株式会社ザ・アカデミージャパン プロフェッショナルトレーナー(コースNo.39)

定員 10名

	No.38 [5月・午前]	No.39 [7月・午前]	
1	5/23(金)	7/10(木)	レジリエンスの基本を理解する
2	5/30(金)	7/17(木)	レジリエンス・トレーニング (底打ち:感情をコントロールする)
3	6/ 6(金)	7/24(木)	レジリエンス・トレーニング(回復:強みを活かす)
4	6/13(金)	7/31(木)	レジリエンス・トレーニング(教訓化:経験から学ぶ)

ねらい レジリエンスの基本や実践方法を学び、ご自身のレジリエンスを鍛えることでリーダーシップを磨いていただき、組織全体にレジリエンスの力をいきたらせるための方法についても検討していただきます。

特徴 ・レジリエンスを鍛えることでリーダーシップの発揮につながります。
・部下の指導に悩んでいる管理者の方にもおすすめです。

コース
No.40

コース
No.41

コース
No.42

4日間

職場リーダーのタイムマネジメント実践講座

実施期間 (時間) **No.40** 6月 5日(木)~ 6月26日(木)(9:30~12:30)
No.41 8月25日(月)~ 9月16日(火)(14:00~17:00)
No.42 11月17日(月)~12月10日(水)(9:30~12:30)
【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

定員 10名

講師 尼崎 真実 株式会社ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー(コースNo.40、No.42)
川勝 愛 株式会社ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー(コースNo.41)

	No.40 [6月・午前]	No.41 [8月・午後]	No.42 [11月・午前]	
1	6/ 5(木)	8/25(月)	11/17(月)	段取り力を高めて投資の時間を生み出す
2	6/12(木)	9/ 1(月)	11/26(水)	「改善」意識で業務を見直す
3	6/18(水)	9/ 8(月)	12/ 3(水)	全体最適で周りを巻き込み豊かな人間関係を築く
4	6/26(木)	9/16(火)	12/10(水)	自律型リーダーとしてのPDCA力向上

ねらい ご自身のワークスタイルを見つめなおしていただきながら、各研修後の実践を通じて、ご自身の効率的な時間の使い方や周囲への働きかけ方法を身に付けていただきます。

特徴 ・優先順位の判断軸を知ることで、ご自身の業務を見直すことができます。
・改善の視点から、無駄の発見と業務の効率化を図ることができます。
・リーダーとしての巻き込み力を高める方法を知ることができます。

コース
No.43

コース
No.44

コース
No.45

コース
No.46

4日間

職場で使えるロジカルシンキング ~効率よく仕事するコツとツボ~

実施期間 (時間) **No.43** 5月12日(月)~ 6月2日(月)(9:30~12:30)
No.44 5月12日(月)~ 6月2日(月)(14:00~17:00)
No.45 9月10日(水)~10月1日(水)(9:30~12:30)
No.46 9月10日(水)~10月1日(水)(14:00~17:00)
【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

定員 10名

講師 岡村 美香 株式会社HRインスティテュート コンサルタント

	No.43 [5月・午前]	No.44 [5月・午後]	No.45 [9月・午前]	No.46 [9月・午後]	
1	5/12(月)	5/12(月)	9/10(水)	9/10(水)	論理的思考の基本
2	5/19(月)	5/19(月)	9/17(水)	9/17(水)	論理的思考のトレーニング(1)
3	5/28(水)	5/28(水)	9/24(水)	9/24(水)	論理的思考のトレーニング(2)
4	6/ 2(月)	6/ 2(月)	10/ 1(水)	10/ 1(水)	論理的思考のトレーニング(3)

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。

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

業種別・課題対応

コース
No. **47**

コース
No. **48**

4日間

職場の問題発見・解決

実施期間 (時間) **No.47** 11月19日(水)～12月16日(火) (9:30～12:30)
No.48 11月19日(水)～12月16日(火) (14:00～17:00)
【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 株式会社HRインスティテュート フェロー/チーフコンサルタント

定員 10名

	No.47 【11月・午前】	No.48 【11月・午後】	
1	11/19(水)	11/19(水)	問題について理解する
2	11/26(水)	11/26(水)	問題発見・解決トレーニング(1)
3	12/ 9(火)	12/ 9(火)	問題発見・解決トレーニング(2)
4	12/16(火)	12/16(火)	問題発見・解決トレーニング(3)

ねらい 問題解決の基本的な考え方をもとに、論理的なプロセスを学びます。問題発見から解決策の立案までの一連の流れを演習を通して実践していただきます。

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

コース
No. **49**

コース
No. **50**

コース
No. **51**

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) **No.49** 5月 8日(木)～5月29日(木) (9:30～12:30)
No.50 5月 8日(木)～5月29日(木) (14:00～17:00)
No.51 11月27日(木)～12月18日(木) (14:00～17:00)
【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 岡村 美香 株式会社HRインスティテュート コンサルタント

定員 10名

	No.49 【5月・午前】	No.50 【5月・午後】	No.51 【11月・午後】	
1	5/ 8(木)	5/ 8(木)	11/27(木)	目標達成に向けたコミュニケーショントレーニング(1)
2	5/15(木)	5/15(木)	12/ 4(木)	目標達成に向けたコミュニケーショントレーニング(2)
3	5/22(木)	5/22(木)	12/11(木)	職場におけるコミュニケーション上の問題を解決する(1)
4	5/29(木)	5/29(木)	12/18(木)	職場におけるコミュニケーション上の問題を解決する(2)

ねらい 前半ではコミュニケーションの基本を押さえ、相手との良好な関係を築くためのコミュニケーションスキルを磨いていただきます。後半ではグループコーチングを通じて実際にお互いの対人関係の問題を解決しながら、実践的にスキルの向上を目指していただきます。

特徴 ・職場の同僚や部下など様々な相手に対する影響力を高めることができます。
・自身のコミュニケーションを見直したい方、スキルを高めたい方におすすめします。

コース
No. **52**

コース
No. **53**

4日間

「自信と意欲」をもたらすセルフマネジメント

実施期間 (時間) **No.52** 9月29日(月)～10月27日(月) (9:30～12:30)
No.53 9月29日(月)～10月27日(月) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込み)

対象者 新任管理者・管理者候補

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

定員 10名

	No.52 【9月・午前】	No.53 【9月・午後】	
1	9/29(月)	9/29(月)	セルフマネジメントの基本
2	10/ 6(月)	10/ 6(月)	セルフマネジメントの実践法①
3	10/20(月)	10/20(月)	セルフマネジメントの実践法②
4	10/27(月)	10/27(月)	明日からの実践に向けて

ねらい 職場の働き甲斐と自信に大きく影響を与えるセルフマネジメントの実践法を、業務面と心理面の両面から学んでいただきます。

特徴 ・若手社員の方や職場リーダー候補の方におすすめします。
・自身の状況を把握してパフォーマンスを向上させるために必要となる考え方やスキルを4回の研修でまとめて学ぶことができます。

コース
No.54コース
No.55

4日間

部下の育成に役立つ1on1ミーティング

実施期間 (時間) No.54 5月21日(水)～6月11日(水) (9:30～12:30)

No.55 5月21日(水)～6月11日(水) (14:00～17:00)
【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 麻野 由佳 株式会社ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー

定員 10名

	No.54 【5月・午前】	No.55 【5月・午後】	
1	5/21(水)	5/21(水)	1on1ミーティングの全貌理解 ～面談と1on1の違いとは何か～
2	5/29(木)	5/29(木)	1on1ミーティングに必要なスキル ～ただ聴くだけでは成長しない～
3	6/ 4(水)	6/ 4(水)	部下を活かす1on1ミーティング ～部下の強み・スキルは何?～
4	6/11(水)	6/11(水)	より良い1on1ミーティング実施を目指して ～上司の働く姿を部下は見ている～

ねらい 部下の成長を促す1on1ミーティングのポイント、そしてコーチングスキルを活用した進め方のコツを学んでいただきます。オンラインならではの動画学習を取り入れ、1on1ミーティングの見本を見ながら学べます。

特徴

- ・1on1ミーティング実施に向けた基本的な流れを習得できます。
- ・1on1ミーティングに必要なコーチングスキルを習得できます。
- ・1on1ミーティングでよく起こる事例から対応方法を習得できます。

コース
No.56コース
No.57

4日間

組織を強くする自律型社員の育て方

実施期間 (時間) No.56 1月27日(火)～2月24日(火) (9:30～12:30)

No.57 1月27日(火)～2月24日(火) (14:00～17:00)
【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 原 裕二 一般社団法人中部産業連盟 人材マネジメントコンサルティング部 部長 上席主任コンサルタント

定員 10名

	No.56 【1月・午前】	No.57 【1月・午後】	
1	1/27(火)	1/27(火)	つよい職場とつらい職場
2	2/ 3(火)	2/ 3(火)	部下・後輩指導の基本
3	2/17(火)	2/17(火)	自律を引き出す部下指導
4	2/24(火)	2/24(火)	つよい組織づくりのための取り組み

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

- ・理論と実践を併せて学んでいただくことで、部下の指導・育成力が身につきます。
- ・部下指導に悩んでいる方、社員の自律性を高めたい方におすすめます。
- ・カリキュラムの内容は若干変更する可能性があります。

コース
No.58コース
No.59

4日間

若手のやる気を引き出す！承認マネジメント ～定着させる仕掛けとチームづくり～

実施期間 (時間) No.58 11月6日(木)～11月27日(木) (9:30～12:30)

No.59 11月6日(木)～11月27日(木) (14:00～17:00)
【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 庄司 順子 こころの共育研究所 人材定着コンサルタント

定員 10名

	No.58 【11月・午前】	No.59 【11月・午後】	
1	11/ 6(木)	11/ 6(木)	若手の傾向・欲求の理解と信頼関係構築のコツ
2	11/13(木)	11/13(木)	自信とやる気を引き出す！承認マネジメント
3	11/20(木)	11/20(木)	タイプに応じた効果的な指導法
4	11/27(木)	11/27(木)	定着につながる職場環境づくり

ねらい Z世代の傾向・価値観や心理的欲求を理解し、定着につなげるための手法などを学びます。また、個々の特性(タイプ別)に合った指導法によって良さや強みを見出し、最大限活かすことで協働するチーム力向上に繋がります。

特徴

- ・若手の傾向・欲求を理解し、特に効果的な承認力・傾聴力・任せ方を強化するスキルを学びます。
- ・タイプによる強みを見出し、関わり方を学ぶ事で協働する組織づくりに繋がります。
- ・管理者や社内の教育担当者の方にもおすすめます。



企業経営・経営戦略

コース
No.60

4日間

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？～

実施期間 (時間) 8月18日(月)～9月8日(月) (9:30～12:30) 【3時間×4回】

講師 坂本 篤彦 人間力経営株式会社 代表取締役
ビジネス・コア・コンサルティング 代表 中小企業診断士

受講料 28,000円(税込み)

対象者 後継者及び候補者

定員 5名

1	8/18(月)	後継者に必要な準備と心構え
2	8/25(月)	企業経営の基本と実践ポイント
3	9/ 1(月)	具体事例に学ぶ事業承継の勘どころ(演習)
4	9/ 8(月)	円滑な承継へのアクションプランづくり(演習)

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、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 ・抽象を排し具体例をふんだんに盛り込み、実践ベースで活かせる視点を大切にしました内容となっています。
・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。
・移動時間が不要でどこでも受講できるので、後継者として日頃の業務に忙殺されている方におすすめです。

コース
No.61

4日間

実践！成長ビジネス創出の手法を学ぶ ～社外の動きと自社分析で成長テーマを見つける～

実施期間 (時間) 1月26日(月)～2月16日(月) (14:00～17:00) 【3時間×4回】

講師 佐藤 康二 株式会社エム・イー・エル 取締役

受講料 28,000円(税込み)

対象者 経営者・経営幹部

定員 5名

1	1/26(月)	今こそ求められる自社の成長への種蒔き
2	2/ 2(月)	新たな成長テーマ・新事業の発掘(1)
3	2/ 9(月)	新たな成長テーマ・新事業の発掘(2)
4	2/16(月)	将来の成長に向けた自社の新テーマ・新事業(まとめ・発表)

ねらい 自社の実態を理解したうえで、これからの市場開拓や製品開発、新事業開発など、自社の新たな柱としての成長テーマについて「成長マトリクス」という手法を活用して検討していきます。

特徴 ・成長マトリクスの手法を活用して、持続可能な経営に向けた自社の成長テーマ・新事業を考えます。
・経営計画の策定法を学んでみたい方、理論を本で読んだことはあるが使いこなせないという方などにおすすめです。

コース
No.62

コース
No.63

4日間

業務プロセスから考えるDXスタートアップ講座 ～生成AIの活用で見える新たな業務効率化～

実施期間 (時間) No.62 9月18日(木)～10月9日(木) (9:30～12:30)
No.63 9月18日(木)～10月9日(木) (14:00～17:00) 【3時間×4回】

講師 岩岡 博徳 株式会社カレッジフェイス 代表取締役 中小企業診断士
ITコーディネータ 経営学修士

受講料 28,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

	No.62 【9月・午前】	No.63 【9月・午後】	
1	9/18(木)	9/18(木)	DX・生成AIがもたらす価値・成果
2	9/25(木)	9/25(木)	DX導入や活用の成功に向けたポイント①
3	10/ 2(木)	10/ 2(木)	業務プロセスから考えるDXの導入と活用方法
4	10/ 9(木)	10/ 9(木)	DX導入に向けた活用プランの策定

ねらい これまでITをあまり活用してこなかった、ITを導入してはいるものの活用しきれていなかった方を対象に、IT導入プロセスやITの機能を理解していただき、自社に適したIT活用プランを考えていただきます。合わせて、企業がビジネス環境の激しい変化に対応するために必要なDXの基礎知識に加え、生成AIの基礎的な理解も深めていただきます。これにより、既存の事業やビジネスモデルを変革するための参考としていただきます。

特徴 ・IT活用に踏み切れていなかった方、IT活用を一から見直したい方、DXを学びたい方におすすめです。
・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。

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

業種別・課題対応

NEW

コース
No.64コース
No.65

4日間

業務に活かす生成AI実践講座

実施期間 (時間) **No.64** 8月 6日(水)～9月 3日(水)(14:00～17:00)
No.65 10月21日(火)～11月11日(火)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

講師 富田 良治 TITC合同会社 代表社員

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営者・経営幹部

定員 10名

	No.64 【8月・午後】	No.65 【10月・午前】	
1	8/ 6(水)	10/21(火)	生成AIの基本
2	8/20(水)	10/28(火)	生成AI活用のテクニック
3	8/27(水)	11/ 5(水)	生成AIを活用して経営課題を分析する
4	9/ 3(水)	11/11(火)	生成AIを活用して新規事業を考える

ねらい 生成AIで何ができるのか、生成AIの基本と業務への活用ポイントを学びます。さらに、豊富な演習を通じて、実際に生成AIを操作しながら、実践的な活用方法を学びます。本講座を受講することで、ビジネスの現場に生成AIを活用できるようになることを目指します。

特徴

- ・生成AIの基本と最新動向を学びます。
- ・生成AIを業務へ活用する際の注意点と活用事例を学びます。
- ・生成AIの実践的な活用方法を学びます。



人事・組織

コース
No.66コース
No.67

4日間

基本から学ぶ！人事制度構築の考え方・進め方 ～やる気を引き出し、成長と定着に役立つ実践的アプローチ～

実施期間 (時間) **No.66** 6月20日(金)～7月11日(金)(9:30～12:30)
No.67 1月14日(水)～2月 4日(水)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

講師 高橋 敏浩 キャリアコンサルタント 元日本総研リサーチコンサルティング部門シニアマネジャー

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営者・経営幹部

定員 10名

	No.66 【6月・午前】	No.67 【1月・午前】	
1	6/20(金)	1/14(水)	人事制度の歴史の変遷および人事制度構築の重要性 人事制度の構築(1)
2	6/27(金)	1/21(水)	社員のキャリアの道筋を明文化する(人事管理フレームとしての等級制度) 人事制度の構築(2)
3	7/ 4(金)	1/28(水)	人事評価制度の構築(求める人材像になるための行動を評価する仕組み) 人事制度の構築(3)
4	7/11(金)	2/ 4(水)	賞金・賞与等の処遇体系の構築(行動を実践した社員が報われるしくみ)

ねらい 人事制度構築の基本的な考え方を整理し、「人事管理フレーム：等級制度」、「人事評価制度：業績や行動を評価する仕組み」「処遇制度：賞金・賞与の体系」を分かりやすく解説させていただきます。

特徴

- ・人事制度を構築するための基本的な考え方・進め方を習得できます。
- ・人事制度はあるが、これで良いのか分からないという方にもおすすめです。

コース
No.68コース
No.69

4日間

社員が育つ！人事評価制度の活かし方 ～人材の成長と定着を促す評価とフィードバックの実践的技法～

実施期間 (時間) **No.68** 7月17日(木)～8月 7日(木)(14:00～17:00)
No.69 2月 5日(木)～2月26日(木)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 高橋 敏浩 キャリアコンサルタント 元日本総研リサーチコンサルティング部門シニアマネジャー

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営者・経営幹部

定員 10名

	No.68 【7月・午後】	No.69 【2月・午後】	
1	7/17(木)	2/ 5(木)	人事評価制度運用の4点セット(1) 評価者研修の進め方
2	7/24(木)	2/12(木)	人事評価制度運用の4点セット(2) 目標による管理の理解
3	7/31(木)	2/19(木)	人事評価制度運用の4点セット(3) プロセスマネジメントの進め方
4	8/ 7(木)	2/26(木)	人事評価制度運用の4点セット(4) フィードバック面談の進め方

ねらい 人事評価制度を構築された企業を対象に、人事評価制度を活かすための考え方や事例を学んでいただきます。特に「評価者研修」「目標管理の正しい理解」「プロセスマネジメント」「フィードバック面談」の4点を演習を交えて集中的に理解を深めていただきます。

特徴

- ・人事評価制度を構築したものの、効果的な運用方法に課題を感じている企業におすすめします。
- ・人材育成に悩んでいる方にもおすすめです。

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

業種別・課題対応

コース
No. **70**

コース
No. **71**

4日間

人材定着のための考え方・進め方

実施期間 (時間) No.70 6月 3日(火)～6月24日(火)(9:30～12:30)
No.71 1月14日(水)～2月 4日(水)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

講師 柳沢 隆 社会保険労務士法人トゥーピーワーク 代表社員

受講料 28,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

	No.70 【6月・午前】	No.71 【1月・午前】	
1	6/ 3(火)	1/14(水)	人材定着のための考え方・進め方
2	6/10(火)	1/21(水)	"働きやすさ"を実現する職場環境の整備
3	6/17(火)	1/28(水)	"働きがい"を醸成するエンゲージメント
4	6/24(火)	2/ 4(水)	定着につなげる人材育成の考え方・進め方

ねらい 人材を定着させる取り組みや仕組みづくりについて、事例を交えながら学びます。また、限られた人材を"戦力"に育てるための視点や手法を理解し、人材の定着につなげる人材育成の考え方・進め方を学んでいただきます。

特徴 ・社員の定着に悩んでいる方にお勧めの研修です。
・限られた人材を戦力に育てるための視点や手法を学んでいただきます。
・人材定着に向けた自社の課題を認識し、必要な取り組みを検討します。

コース
No. **72**

4日間

人手不足を乗り越える組織づくり ～多様な人材が活躍する職場を目指して～

実施期間 (時間) 9月5日(金)～9月26日(金)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 植竹 剛 株式会社チームのちから 代表取締役
店舗経営コンサルタント

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 10名

1	9/ 5(金)	多様な人材の活用がなぜ必要なのか
2	9/12(金)	求めたい人材像と入社したいと思わせる企業像
3	9/19(金)	従業員一人ひとりの評価と処遇決定における納得度を上げる
4	9/26(金)	トップのコミットと従業員のモチベーションを維持向上するための施策

ねらい 非正規雇用者を中心とした多様な人材が能力を発揮して、活躍し、やりがいを感じる働き方を実現するための雇用管理の考え方と仕組みづくりの進め方について、実際に運用した仕組みの事例等を交えて実践的に学んでいただきます。

特徴 ・多様な人材や非正規雇用者の積極的な活用を考えている経営幹部、人事担当者などにおすすめです。
・創業理念までさかのぼって組織を見直すことで、抜本的な改善につながります。
・実際に運用した仕組みを具体的に紹介しながら失敗談や改善の効果を教材として用いますので具体的なイメージを掴めます。

コース
No. **73**

4日間

選ばれる会社になるための採用活動の進め方

実施期間 (時間) 12月1日(月)～12月22日(月)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

講師 柳沢 隆 社会保険労務士法人トゥーピーワーク 代表社員

受講料 28,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

定員 5名

1	12/ 1(月)	採用マーケットの現状と採用したい人物像の明確化
2	12/ 8(月)	欲しい人材が集まる採用ツールの使い方
3	12/15(月)	会社の魅力が伝わるコンテンツの作り方
4	12/22(月)	採用活動をムダにしないための定着化への取り組み

ねらい 自社が求める人物像を見極めたうえで、厳しい採用環境での効果的な採用活動の進め方を学んでいただきます。また、採用活動に行うにあたっての土台となる"働きやすく""働きがい"のある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 ・自社に必要な人物像を明らかにすることで、効果的な採用活動を行えるようになります。
・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。

NEW

コース
No. **74**

コース
No. **75**

4日間

はじめて学ぶ! みんなのメンタルヘルス講座 ～ストレスから自分と職場を守り、働きがいのある職場へ!～

実施期間 (時間) No.74 7月 7日(月)～ 7月28日(月)(14:00～17:00)
No.75 11月14日(金)～12月 5日(金)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 漆原 達哉 株式会社メンタルケアマネジメント 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

定員 10名

	No.74 【7月・午後】	No.75 【11月・午後】	
1	7/ 7(月)	11/14(金)	(1) ストレスに係る基礎知識
2	7/14(月)	11/21(金)	(2) ストレスと上手に付き合う方法 (3) ストレスを感じた時の対処方法
3	7/22(火)	11/28(金)	(4) 職場のメンタルヘルスマネジメントの基礎知識 (5) アンガーマネジメント
4	7/28(月)	12/ 5(金)	(6) 事例研究を通じてラインケアを学ぶ (7) 職場を元気にするためのコミュニケーション

ねらい 前半2日間で、ストレスに対する理解を深め、自分自身がストレスから守るための考え方を学んでいただきます。後半2日間は、職場をストレスから守るための考え方と、働きがいを感じる職場を作るための大切な考え方を学んでいただきます。

特徴 ・ストレスマネジメント、アンガーマネジメント、レジリエンスなど、自分自身や職場をストレスから守るための考え方(セルフケア)を学びます。
・職場やチームメンバーの異変や兆候への気づき方など、ストレスから職場メンバーを守る方法(ラインケア)を学びます。
・ストレスマネジメントに加えて、職場のエンゲージメント(いきいきと働くこと)を高める方法を学びます。

コース
No. **76**コース
No. **77**コース
No. **78**

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.76** 6月18日(水)～6月23日(月)(9:30～17:00)
No.77 7月4日(金)～7月15日(火)(9:30～17:00)
No.78 1月16日(金)～1月26日(月)(9:30～17:00)
 【6時間×2回】

受講料 28,000円(税込み)**対象者** 経営幹部・管理者**定員** 5名

講師 児玉 陽太 株式会社創造経営センター コンサルティング事業部
 エグゼクティブマネージャー 中小企業診断士

	No.76 【6月】	No.77 【7月】	No.78 【1月】	
1	6/18(水)	7/4(金)	1/16(金)	決算書の基本
2	6/18(水)	7/4(金)	1/16(金)	キャッシュ・フロー計算書の基本
3	6/23(月)	7/15(火)	1/26(月)	資金繰り改善の考え方(1)
4	6/23(月)	7/15(火)	1/26(月)	資金繰り改善の考え方(2)

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 ・お金の流れを見える化することで、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ます。

コース
No. **79**

2日間

儲けの元がわかるセグメント別損益の活用方法

実施期間 (時間) 7月16日(水)～7月23日(水)(9:30～17:00)
 【6時間×2回】

受講料 28,000円(税込み)**対象者** 経営幹部・管理者**定員** 5名

講師 熊坂 祐一 株式会社創造経営センター コンサルティング事業部 マネージャー 税理士

1	7/16(水)	管理会計の基本
2	7/16(水)	セグメント別損益の導入(1)
3	7/23(水)	部門別会計の導入(2)
4	7/23(水)	自社での実践方法についての検討

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、セグメント別損益の導入方法について学んでいただきます。

特徴 ・セグメント別損益に取り組めていない企業の経営幹部、経理部門の管理者の方におすすめます。
 ・セグメント別損益を導入することで、経営資源を適切に配分できるようになります。

コース
No. **80**コース
No. **81**

4日間

営業活動に役立つ財務の知識

実施期間 (時間) **No.80** 4月11日(金)～5月9日(金)(9:30～12:30)
No.81 4月11日(金)～5月9日(金)(14:00～17:00)
 【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**定員** 10名

講師 横山 悟一 財務リスク研究所株式会社 代表取締役

	No.80 【4月・午前】	No.81 【4月・午後】	
1	4/11(金)	4/11(金)	営業リーダーに必要な損益計算書(PL)の知識
2	4/18(金)	4/18(金)	営業リーダーに必要な貸借対照表(BS)の知識
3	4/25(金)	4/25(金)	営業リーダーに必要な管理会計の知識
4	5/9(金)	5/9(金)	事例演習とまとめ

ねらい 営業リーダーとして効果的な営業活動を行う上で最低限知っておくべき財務の知識のほかにも、コスト意識の重要性や与信について、実際のケースを使いながら実践的に学んでいただきます。

特徴 ・コスト意識を持つことや与信の重要性が理解できます。
 ・数字が苦手な方でも、何を売るべきか、どう売るべきかの判断がよりの確にできるようになります。

コース
No. **82**
コース
No. **83**
コース
No. **84**

経営に活かす！ 決算書の見方

実施期間 (時間)
No.82 5月13日(火)～6月3日(火)(14:00～17:00)
No.83 8月8日(金)～9月5日(金)(9:30～12:30)
No.84 8月8日(金)～9月5日(金)(14:00～17:00)
【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
定員 10名

4日間

	No.82 【5月・午後】	No.83 【8月・午前】	No.84 【8月・午後】	
1	5/13(火)	8/8(金)	8/8(金)	決算書の仕組みや企業活動との関係性を理解する
2	5/20(火)	8/22(金)	8/22(金)	決算書から企業の現状を分析する
3	5/27(火)	8/29(金)	8/29(金)	決算書から企業の課題を把握し、解決策を検討する
4	6/3(火)	9/5(金)	9/5(金)	損益分岐点分析及びキャッシュフロー計算書より課題を抽出し、解決策を検討する

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、経験豊富な講師と共に、演習を交え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。

コース
No. **85**
コース
No. **86**

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～

実施期間 (時間)
No.85 6月19日(木)～7月10日(木)(9:30～12:30)
No.86 6月19日(木)～7月10日(木)(14:00～17:00)
【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
定員 10名

4日間

	No.85 【6月・午前】	No.86 【6月・午後】	
1	6/19(木)	6/19(木)	損益分岐点分析の基本的な見方
2	6/26(木)	6/26(木)	儲けを出すための対応策(1)
3	7/3(木)	7/3(木)	儲けを出すための対応策(2)
4	7/10(木)	7/10(木)	儲けを出すための対応策(3)及び損益分岐点分析の応用

ねらい 損益分岐点分析の基本的な見方を学んでいただいた上で、具体的な数値を使いながら、特に効果の高い適切な価格設定(値決め)を中心に儲けを出すための対応策を学んでいただき、黒字体質に変わる企業を目指していただきます。

特徴 ・収益力の改善に有効な損益分岐点分析を理解し、経営に活かすことができるようになります。
・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。

コース
No. **87**

設備投資における財務の基礎知識

実施期間 (時間) 7月16日(水)～7月23日(水)(9:30～17:00)
【6時間×2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 経営幹部・管理者
定員 10名

2日間

1	7/16(水)	会計の仕組みと決算書の本質を理解する
2	7/16(水)	設備投資に関する制度を理解する
3	7/23(水)	設備投資計画を実践的に考える
4	7/23(水)	成長性と安全性を両立させるための要素を整理する

ねらい 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。

コース
No. **88**

相続と贈与の基礎知識・経営の影響

実施期間 (時間) 11月18日(火)～11月21日(金)(9:30～17:00)
【6時間×2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
定員 10名

2日間

1	11/18(火)	相続と贈与の基礎知識
2	11/18(火)	会社のお金、個人のお金
3	11/21(金)	会社の建物、個人の土地
4	11/21(金)	所有と経営 会社運営の仕組みを理解する

ねらい 相続と贈与の基礎知識を中心として、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。

コース
No. **89**
コース
No. **90**
3日間

成長を促進する資金繰りと資金調達

実施期間 (時間) **No.89** 10月1日(水)～10月15日(水) (9:30～12:30)
No.90 10月1日(水)～10月15日(水) (14:00～17:00)
【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 久保 道晴 久保公認会計士事務所 公認会計士 税理士 中小企業診断士
1級ファイナンシャル・プランニング技能士

定員 10名

	No.89 【10月・午前】	No.90 【10月・午後】	
1	10/ 1 (水)	10/ 1 (水)	B/Sの見方・活用の仕方
2	10/ 8 (水)	10/ 8 (水)	資金繰り表の作り方・ポイント
3	10/15 (水)	10/15 (水)	資金調達の重要性・手法

ねらい 中長期的な成長を目指すための第一歩として、資金繰りや様々な資金調達の手法、実際に取り組む際の注意点や進め方を理解し、自社に適した資金調達の手法を学んでいただきます。

特徴 ・企業経営における資金の流れを理解し、経営状態を的確に把握したい方におすすめです。
・資金調達の手法や進め方を学び、自社に適した手法を選択できるようになりたい方におすすめです。



営業・マーケティング

コース
No. **91**
8日間

営業マネージャー養成ゼミ

実施期間 (時間) 9月5日(金)～10月24日(金) (9:30～12:30)
【3時間×8回】

受講料 44,000円(税込み)
対象者 経営幹部・管理者

講師 稲田 裕司 株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

定員 5名

1	9/ 5 (金)	現状分析 ～なぜ、営業活動が思うように進まないのか？～
2	9/12 (金)	未来予測 ～適切な営業戦略を考える為に、外部環境の変化を知る～
3	9/19 (金)	戦略立案プロセス ～ターゲットの設定～
4	9/26 (金)	マーケティングミックス検討 ～課題設定、実効策立案に向けた4Pの活用～
5	10/ 3 (金)	課題の設定と実行策 ～デジタル化を踏まえた具体策の検討～
6	10/10 (金)	ECの現状認識とwebマーケティング、プロモーション ～実効策立案に向けたEC活用とwebマーケティングの検討～
7	10/17 (金)	マネジメントスキルの醸成 ～目指すべき営業マンのレベル、戦略を実行するためのマネジメント～
8	10/24 (金)	具体的な新戦略～アクションプランの発表と意見交換 ～最終報告書の発表を参加メンバーで評価～

ねらい 営業マネージャー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マネージャーを育成する研修です。今後営業マネージャーとなる候補者の方も対象です。
・営業部門のトップの方、後継者の方などにおすすめです。

NEW

コース
No. **92**
4日間

初めて営業を担当する社員のための基礎講座

実施期間 (時間) 9月10日(水)～9月30日(火) (14:00～17:00)
【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 稲田 裕司 株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

定員 10名

1	9/10 (水)	営業の基礎と顧客理解
2	9/17 (水)	顧客とのコミュニケーションスキル
3	9/24 (水)	クロージングとフォローアップ
4	9/30 (火)	応用と実践スキル強化

ねらい 営業の基本的なプロセスやスキルを理解し、リアルとオンラインの両方で活用できる顧客理解、コミュニケーション、クロージング、フォローアップなどの技術を習得いただきます。

特徴 ・初めて営業を担当する社員の方にお勧めです。
・演習を通じて、営業の基礎から実践的なスキルまで営業の全体像を学びます。
・少人数でグループワークをする実践的な研修です。

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

業種別・課題対応

コース
No. **93**

提案営業の考え方と進め方

コース
No. **94**

実施期間 (時間) **No.93** 5月 7日(水)～5月27日(火) (9:30～12:30)
No.94 5月 7日(水)～5月27日(火) (14:00～17:00)
No.95 9月18日(木)～10月16日(木) (9:30～12:30)
No.96 9月18日(木)～10月16日(木) (14:00～17:00)
 【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)**対象者** 管理者・新任管理者**定員** 5名コース
No. **95**コース
No. **96****講師** 新井 美砂 アライビジネススクリード 代表

4日間

ねらい 提案営業の標準プロセスを学んだうえで、顧客理解や提案力向上につながる「話法」を習得しながら、自社のターゲットとする顧客のニーズに合った提案書の作成に取り組んでいただきます。

特徴 ・演習を通じて、提案営業で重要なニーズを引き出す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。

	No.93 【5月・午前】	No.94 【5月・午後】	No.95 【9月・午前】	No.96 【9月・午後】	
1	5/ 7(水)	5/ 7(水)	9/18(木)	9/18(木)	提案営業の標準ステップと情報収集・分析のポイント
2	5/13(火)	5/13(火)	9/25(木)	9/25(木)	顧客の潜在ニーズを引き出す話法の習得
3	5/20(火)	5/20(火)	10/ 2(木)	10/ 2(木)	自社の提案書の作成
4	5/27(火)	5/27(火)	10/16(木)	10/16(木)	自社の提案書の発表

NEW

コース
No. **97**

製造、卸売事業者のための価格転嫁講座 (BtoB)

2日間

実施期間 (時間) 4月15日(火)～4月22日(火) (14:00～17:00)
 【3時間×2回】

受講料 16,000円(税込み)**対象者** 管理者・新任管理者**定員** 10名**講師** 田中 聡子 株式会社ミセラボ 代表取締役 中小企業診断士・一級販売士

1	4/15(火)	自社の価値を知り、価値を伝える
2	4/22(火)	価格転嫁に向けたプランの作成

ねらい 製造、卸売業などBtoB企業を対象に自社の価値を知り、商品価値を伝える工夫などとともに戦略的な価格転嫁の進め方を学びます。

特徴 ・製造業、卸売 (BtoBに従事) の営業担当者などにお勧めです。
 ・自社の価値を認識し、収益を維持できる価格転嫁の方法を学びます。
 ・価格転嫁に役立つ価値の高め方を学びます。

NEW

コース
No. **98**

顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座 (BtoC)

2日間

実施期間 (時間) 5月14日(水)～5月21日(水) (9:30～12:30)
 【3時間×2回】

受講料 16,000円(税込み)**対象者** 管理者・新任管理者**定員** 10名**講師** 田中 聡子 株式会社ミセラボ 代表取締役 中小企業診断士・一級販売士

1	5/14(水)	自社の価値を知り、価値を伝える
2	5/21(水)	価格転嫁に向けたプランの作成

ねらい 小売業・サービス事業者などBtoC企業を対象に自社の価値を知り、商品価値を伝える工夫などとともに戦略的な価格転嫁の進め方を学びます。

特徴 ・小売りサービス事業者 (BtoCに従事) の窓口や営業担当者などにお勧めです。
 ・自社の価値を認識し、収益を維持できる価格転嫁の方法を学びます。
 ・価格転嫁に役立つ価値の高め方を学びます。

コース
No. **99**

新規顧客開拓の考え方と進め方

コース
No. **100**

4日間

実施期間 (時間) **No.99** 10月9日(木)～10月30日(木) (9:30～12:30)
No.100 10月9日(木)～10月30日(木) (14:00～17:00)
 【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)**対象者** 経営幹部・管理者**定員** 5名**講師** 小峯 孝実 株式会社UNICO コンサルティング 代表取締役

	No.99 【10月・午前】	No.100 【10月・午後】	
1	10/ 9(木)	10/ 9(木)	マーケティングの基本
2	10/16(木)	10/16(木)	新規顧客開拓の効果的な進め方
3	10/23(木)	10/23(木)	新規顧客開拓の戦略と戦術
4	10/30(木)	10/30(木)	新規顧客開拓計画の発表

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、新規顧客開拓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。

コース
No. **101**
コース
No. **102**
4日間

インサイドセールス実践講座 ～メール・電話で囲い込む！見込み顧客の獲得～

実施期間 (時間) **No.101** 7月 7日(月)～ 8月 4日(月) (9:30～12:30)
No.102 10月 22日(水)～11月 12日(水) (14:00～17:00) 【3時間×4回】
講師 岡本 陽 IMソリューションズ株式会社 代表取締役
受講料 28,000円(税込み)
対象者 経営幹部・管理者
定員 5名

	No.101 【7月・午前】	No.102 【10月・午後】	
1	7/ 7(月)	10/22(水)	訪問しない営業「インサイドセールス」導入の検討
2	7/23(水)	10/29(水)	インサイドセールスの実践①
3	7/28(月)	11/ 5(水)	インサイドセールスの実践②
4	8/ 4(月)	11/12(水)	インサイドセールスの社内定着と人材育成

ねらい ニューノーマル時代に適した営業「インサイドセールス」の基本を学び、演習を通じて自社への導入を考えていただく実践的な研修です。あわせて中長期的な運用・マネジメント方法を学び、社内における仕組みの構築を目指していただきます。

特徴 ・インサイドセールスを導入することで、効率的に顧客開拓、営業活動を進めることができます。
・トークシナリオや、メール文面まで考える実践的な研修です。

コース
No. **103**
4日間

消費者行動に学ぶマーケティング ～消費者は「感情」で動いてる！～

実施期間 (時間) 8月 20日(水)～9月 10日(水) (9:30～12:30) 【3時間×4回】
講師 今井 進太郎 グローカルマーケティング株式会社 代表取締役
中小企業診断士・1級販売士
受講料 22,000円(税込み)
対象者 経営幹部・管理者
定員 10名

1	8/20(水)	売れる仕組みのづくり方
2	8/27(水)	マーケティングに活かす行動経済学
3	9/ 3(水)	消費者心理を踏まえた販売促進策の展開方法
4	9/10(水)	自社の販売促進策の検討

ねらい マーケティングの基本と行動経済学の考え方を学びます。また、行動経済学をビジネスに活用している事例を通して、自社の販売促進プランへの応用を検討します。

特徴 ・消費者目線に立ったマーケティングに関心のある方や広告、宣伝の担当者にお勧めです。
・消費者心理を理解し、効果的に成果を出すための販売促進のポイントを学びます。
・販売促進活動の展開方法を学び、自社の販売促進プランを作成します。

コース
No. **104**
4日間

物語マーケティングの実践法

実施期間 (時間) 1月 13日(火)～2月 3日(火) (9:30～12:30) 【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
定員 10名

1	1/13(火)	マーケティングの基本と消費者心理の理解
2	1/20(火)	消費者を自然と買う気に誘う、11の心理法則
3	1/27(火)	笑顔をヒントに、本当の顧客価値を実現する物語マーケティング
4	2/ 3(火)	物語を活かしたプロモーション/商品開発

ねらい 顧客を主人公としてニーズを満たすことはもちろんのこと、その先の感動までの物語(ストーリー)を作り上げることで、思わず買いたくなる商品・サービスの開発や販売・宣伝までの仕組みづくりを考えてもらいます。

特徴 ・消費者研究の第一人者であり、マーケティングノウハウや消費者心理に精通した講師から直接指導を受けられます。
・商品・サービスを提供している方や開発したい方、なかでも特にブランディングの意欲の高い方向けの研修です。

NEW

コース
No. **105**
3日間

Webサイトの効果的活用で売上アップ！(3日間) ～マーケティング戦略-基本の「キ」～実践まで～

実施期間 (時間) 5月 16日(金)～5月 30日(金) (14:00～17:00) 【3時間×3回】
講師 橋本 大和 株式会社MEマネジメントサービス システム事業部長
受講料 19,000円(税込み)
対象者 経営幹部・管理者
定員 10名

1	5/16(金)	webマーケティングの基本
2	5/23(金)	魅力的なコンテンツづくり
3	5/30(金)	PDCAの回し方と営業活動との連携

ねらい webサイトを活用した売れる仕組みの構築を目指し、webマーケティングの考え方やwebサイトの運営ノウハウを学んでいただいたあと、実際に自社のwebサイトの改善策について考えていただきます。
※4日間コース(コースNo.106)に比べ、講義が多めになります。

特徴 ・webサイトの運営だけではなく、営業活動との連携まで含めた、売るための仕組み全体を見直すことができます。
・自社webサイトの効果に課題を感じ、改善を検討している方におすすめします。

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

業種別・課題対応

Webサイトの効果的活用で売上アップ！（4日間）～マーケティング戦略-基本の「キ」～実践まで～

コース
No. 106

4日間

実施期間 (時間) 7月4日(金)～7月25日(金) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 橋本 大和 株式会社MEマネジメントサービス システム事業部長

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 10名

1	7/ 4 (金)	webマーケティングの基本
2	7/11 (金)	魅力的なコンテンツづくり
3	7/18 (金)	PDCAの回し方と営業活動との連携
4	7/25 (金)	売上拡大のための活動計画づくり

ねらい webサイトを活用した売れる仕組みの構築を目指し、webマーケティングの考え方やwebサイトの運営ノウハウを学んでいただいたあと、実際に自社のwebサイトの改善策について考えていただきます。
※3日間コース(コースNo.105)に比べ、演習が多めになります。

特徴 ・webサイトの運営だけでなく、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すことができます。
・自社webサイトの効果に課題を感じ、改善を検討している方におすすめします。

コース
No. 107コース
No. 108

4日間

ビジネスチャンスにつなげるデータ分析・活用法

実施期間 (時間) No.107 8月6日(水)～9月3日(水) (9:30～12:30)
No.108 10月21日(火)～11月11日(火) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 富田 良治 TITC合同会社 代表社員

受講料 22,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 10名

	No.107 【8月・午前】	No.108 【10月・午後】	
1	8/ 6 (水)	10/21 (火)	企業経営におけるデータ分析・活用の重要性
2	8/20 (水)	10/28 (火)	データ分析の基礎知識
3	8/27 (水)	11/ 5 (水)	データ分析方法と実践
4	9/ 3 (水)	11/11 (火)	自社の課題から分析実施計画を立てる(演習と発表)

ねらい 「ITにかかる費用は投資である」ことを意識し、これからデータ分析に取り組んでいこうとする経営者や担当者向けに、知識と実践法について事例をもとにわかりやすくお伝えします。

特徴 ・データ分析をこれから実施する、もっと詳しく知りたいという方向けに、データ分析の基礎知識から実践法まで幅広く学びます。
・Excelを使った分析方法を学び、自社の課題解決に必要なデータ(顧客データ、販売データなど)を活用する演習に取り組んでいただきます。
・経営者でもある講師が具体的な事例をもとに、データ分析で得る数字をもとに意思決定を行う重要性をわかりやすく説明します。

コース
No. 109コース
No. 110

4日間

新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング

実施期間 (時間) No.109 7月29日(火)～8月26日(火) (9:30～12:30)
No.110 7月29日(火)～8月26日(火) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 新井 美砂 アライビジネススクリード 代表

受講料 28,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

定員 5名

	No.109 【7月・午前】	No.110 【7月・午後】	
1	7/29 (火)	7/29 (火)	マーケティングの基本 演習：市場分析
2	8/ 5 (火)	8/ 5 (火)	新商品開発のポイント(1) 演習：アイデア発想トレーニング
3	8/19 (火)	8/19 (火)	新商品開発のポイント(2) 演習：顧客設定と商品コンセプトの設定
4	8/26 (火)	8/26 (火)	新商品開発のポイント(3) アイデアのフラッシュアップ

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について、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つけていただきます。

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。
・新しいアイデアが出なくて困っている商品企画・開発担当者にもおすすめです。

コース
No. **111**

コース
No. **112**

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) **No.111** 9月30日(火)~10月21日(火)(9:30~12:30)
No.112 10月30日(木)~11月20日(木)(9:30~12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

講師 榊原 ひろ子 ブリッジ・コミュニケーションズ有限公司 取締役 シニアブランドコンサルタント

定員 5名

	No.111 [9月・午前]	No.112 [10月・午前]	
1	9/30(火)	10/30(木)	企業にとって、なぜブランドが重要なのか -フレームワークを使った事例演習-
2	10/7(火)	11/6(木)	ブランドの核をつくる -独自ツールを使ったブランド要素の整理と構築-
3	10/14(火)	11/13(木)	ブランドを伝える -ブランドストーリー&メッセージの創作-
4	10/21(火)	11/20(木)	ブランドを継続する -持続的な成長のためにすべきこと-

ねらい 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、演習やインターバル期間の課題を通じて、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 ・インターバル期間中に他の従業員の方もまきこみながら自社のブランドづくりに取り組んでいただきます。
・ブランド経営を目指す方、これまで自社の商品・サービスのブランドづくりをあきらめてしまっていた方におすすめします。
・全4回の内容は連続しています。

コース
No. **113**

4日間

効果的な展示会・商談会用営業ツールのつくり方

実施期間 (時間) 9月10日(水)~10月8日(水)(9:30~12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

講師 植田 尚子 MONOCOTO PLUS株式会社 代表取締役

定員 5名

1	9/10(水)	総論と展示会活用
2	9/17(水)	商談会、商談の活用
3	9/24(水)	展示会、商談会で差別化するツールの作成
4	10/8(水)	展示会、商談会で差別化するツールの発表、講評

ねらい 商談相手の購買意欲をかきたてる準備や訴求力の高い展示手法、営業ツール作成のコツなどを学んでいただきます。さらに、展示会や商談会で製品や技術をアピールする営業ツールを作成し、商談を念頭においたプレゼンテーションにも取り組んでいただきます。

特徴 ・訴求力の高い展示手法を身につけ、強みを伝える営業ツールを作成したい方におすすめします。
・顧客のニーズを捉えた、効果的なプレゼンテーションをしたい方におすすめします。

コース
No. **114**

4日間

お客様の心を掴む「おもてなし」力の高め方

実施期間 (時間) 9月30日(火)~10月21日(火)(9:30~12:30)
【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 平尾 佐知子 アイング株式会社 専属講師

定員 10名

1	9/30(火)	お客様対応力の基本はおもてなしの力
2	10/7(火)	おもてなしに必要な基本技能を磨く(1)
3	10/14(火)	おもてなしに必要な基本技能を磨く(2)
4	10/21(火)	お客様対応力を高める仕組みと教育

ねらい 個人だけでなく、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、おもてなしの本質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 ・小売・サービスだけでなく、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、小さな子供連れの方など、自社のお客様に合った「おもてなし力」を学びます。

コース
No. **115**

コース
No. **116**

4日間

クレーム対応力向上講座

実施期間 (時間) **No.115** 6月9日(月)~6月30日(月)(9:30~12:30)
No.116 6月9日(月)~6月30日(月)(14:00~17:00)
【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 本田 祐美 コンサルタントネットワーク株式会社 取締役副社長

定員 10名

	No.115 [6月・午前]	No.116 [6月・午後]	
1	6/9(月)	6/9(月)	クレームとは何か
2	6/16(月)	6/16(月)	クレーム対応の基本
3	6/23(月)	6/23(月)	クレーム対応の手順
4	6/30(月)	6/30(月)	クレーム対応の実践

ねらい クレームの本質とクレーム対応の基本姿勢を理解した上で、クレーム対応の手順を学ぶとともに、クレームが発生した「真の理由」の見つけ方、組織としてクレームを顧客満足度向上に活かす方法について実践的に学びます。

特徴 ・クレーム対応の考え方とその方法を学びたい方におすすめします。
・ロールプレイング演習等を通じて、顧客の気持ちに寄り添った姿勢を身に付けます。

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

業種別・課題対応



生産管理

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

業種別・課題対応

コース No. 117

身近なデータに基づく発想・改善手法

コース No. 118

4日間

実施期間 (時間) No.117 4月16日(水)～5月14日(水) (9:30～12:30)
No.118 4月16日(水)～5月14日(水) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

講師 奥原 正夫 一般財団法人日本科学技術連盟 技術顧問
公立諏訪東京理科大学 特任教授

定員 5名

	No.117 [4月・午前]	No.118 [4月・午後]	
1	4/16(水)	4/16(水)	データの読み方、活用の仕方(1)
2	4/23(水)	4/23(水)	データの読み方、活用の仕方(2)
3	5/ 7(水)	5/ 7(水)	データの読み方、活用の仕方(3)
4	5/14(水)	5/14(水)	データの読み方、活用の仕方(4)

ねらい 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。
・データに基づいた発想や改善案を導き出すためのきっかけとして最適な研修です。
* Microsoft Excelを使いながら、データの分析やグラフの作成を行っていただきます。

コース No. 119

生産活動における適正コスト達成と収益確保

4日間

実施期間 (時間) 10月20日(月)～11月17日(月) (9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

講師 大塚 泰雄 株式会社MEマネジメントサービス 常務取締役

定員 5名

1	10/20(月)	企業活動と原価のしくみ
2	10/27(月)	適正コストの実現方法(1)
3	11/10(月)	適正コストの実現方法(2)
4	11/17(月)	適正コストの実現方法(3)

ねらい 適正コストを把握し、目標を定め、適正コストを実現する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
・適正コストを実現したいが、取り組み方がわからない方におすすめします。
・適正コスト達成に取り組んでいるものの、なかなか成果が上がらない方にもおすすめです。
* 講義の中で Microsoft Excel を使用いたします。

コース No. 120

生産活動の基本と現場改善

コース No. 121

4日間

実施期間 (時間) No.120 7月11日(金)～8月7日(木) (9:30～12:30)
No.121 7月11日(金)～8月7日(木) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

講師 葉 恒二 葉中小企業診断士事務所 代表

定員 5名

	No.120 [7月・午前]	No.121 [7月・午後]	
1	7/11(金)	7/11(金)	工場管理の基本と現場改善
2	7/25(金)	7/25(金)	現場改善の基本と実践(1)
3	8/ 1(金)	8/ 1(金)	現場改善の基本と実践(2)
4	8/ 7(木)	8/ 7(木)	現場改善活動の定着に向けて

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＝ムダどりを中心とした改善活動」を実践します。

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(ムダどり)に取り組んでみたい方におすすめします。
・第1回目までに自社の解決課題(テーマ)を考えていただき、研修中に現場改善の活動計画を実践いただきます。

コース
No. **122**

コース
No. **123**

コース
No. **124**

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.122** 5月19日(月)～6月9日(月)(9:30～12:30)
No.123 5月19日(月)～6月9日(月)(14:00～17:00)
No.124 1月13日(火)～2月10日(火)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)
対象者 管理者・新任管理者
定員 5名

講師 古澤 智 合同会社FRSコンサルティング 代表社員 経営コンサルタント

	No.122 [5月・午前]	No.123 [5月・午後]	No.124 [1月・午前]	
1	5/19(月)	5/19(月)	1/13(火)	生産計画の基本と目で見える管理(1) 生産計画の主な技法
2	5/26(月)	5/26(月)	1/27(火)	生産計画の基本と目で見える管理(2) 自社での生産計画作成状況とフィードバック
3	6/2(月)	6/2(月)	2/3(火)	生産統制の基本と目で見える管理(1) 目で見える管理の改善ポイント
4	6/9(月)	6/9(月)	2/10(火)	生産統制の基本と目で見える管理(2) 自社での試行結果とフィードバック

ねらい 納期遅れを防ぐために重要な、生産計画と生産統制の基本を学んでいただきます。さらに、納期に強い工場を目指すため、「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工場管理者や現場リーダーの方におすすめします。

コース
No. **125**

コース
No. **126**

5日間

5Sから始まる生産性向上

実施期間 (時間) **No.125** 4月25日(金)～6月6日(金)(9:30～12:30)
No.126 10月31日(金)～12月5日(金)(9:30～12:30)
【3時間×5回】

受講料 25,000円(税込み)
対象者 管理者・新任管理者
定員 10名

講師 神宮 貴子 共愛学園前橋国際大学 准教授

	No.125 [4月・午前]	No.126 [10月・午前]	
1	4/25(金)	10/31(金)	生産性と5S
2	5/9(金)	11/7(金)	5Sを活用した生産性向上(1)
3	5/16(金)	11/14(金)	5Sを活用した生産性向上(2) 自社課題解決
4	5/23(金)	11/21(金)	5Sを活用した生産性向上(3) 自社課題解決
5	6/6(金)	12/5(金)	5Sを活用した生産性向上(4) 自社課題解決

ねらい 5Sの最終目的である生産性の向上に向けて中長期的な計画立案や組織づくりの視点も組み入れ、「常に利益を生み出す現場づくり」の基本的な知識を学んでいただきます。また、自社に応用する手順について、事例や意見交換を通して実践的に学んでいただきます。

特徴 ・5Sを正しく理解するとともに、その場限りにならない持続的に活動を実践できる現場になることができます。
・5Sに取り組んでみたいと考えていた方、5Sの取り組みが継続しないと悩んでいた方におすすめします。

コース
No. **127**

コース
No. **128**

4日間

製造業DX／生産現場改善に活用するAI・IoT ～DXロードマップづくり～

実施期間 (時間) **No.127** 12月3日(水)～12月23日(火)(9:30～12:30)
No.128 12月3日(水)～12月23日(火)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)
対象者 管理者・新任管理者
定員 5名

講師 阿部 満 ブリッジソリューションズ株式会社 代表取締役
一般社団法人AI・IoT普及推進協会 代表理事
一般社団法人ロボテックス・オートメーション普及推進協会 代表理事

	No.127 [12月・午前]	No.128 [12月・午後]	
1	12/3(水)	12/3(水)	DXを実現するAI・IoTを理解する
2	12/9(火)	12/9(火)	経営ビジョンと改善目的(KPI)作成
3	12/16(火)	12/16(火)	AI/IoT導入の実行計画書作成
4	12/23(火)	12/23(火)	DXロードマップ作成

ねらい 製造業DXを実現するためにAI・IoTについての理解を深めいただきながら、スマートファクトリーにより生産性向上、コスト削減、業務効率化などによる現場改善により付加価値の高い業務にシフトするための自社のDXロードマップ(DX実行計画書)作成に取り組んでいただきます。

特徴 ・製造業DXを実現するためにAI・IoTについての理解を深めいただきながら、スマートファクトリーにより生産性向上、コスト削減、業務効率化などによる現場改善により付加価値の高い業務にシフトしたい方におすすめです。
・現場改善により付加価値の高い業務にシフトするための自社のDXロードマップ(DX実行計画書)を作成したい方におすすめです。

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

業種別・課題対応



業種別・課題対応

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

業種別・課題対応

コース
No. 129

生産性を高める業務マニュアルのつくり方 ～人手不足解消や業務改善の切り札に！～

コース
No. 130

実施期間 (時間) No.129 6月4日(水)～6月25日(水)(14:00～17:00)
No.130 9月30日(火)～10月21日(火)(14:00～17:00)

受講料 28,000円(税込み)

コース
No. 131

No.131 11月27日(木)～12月18日(木)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

4日間

講師 木村 明日香 株式会社ヒューマンサイエンス コンサルタント
吉本 卓生 株式会社ヒューマンサイエンス コンサルタント

	No.129 [6月・午後]	No.130 [9月・午後]	No.131 [11月・午後]	
1	6/4(水)	9/30(火)	11/27(木)	最初の一步：マニュアル化する業務を整理する
2	6/11(水)	10/7(火)	12/4(木)	マニュアルの良し悪しを判断する
3	6/18(水)	10/14(火)	12/11(木)	マニュアル作成テクニックを学ぶ
4	6/25(水)	10/21(火)	12/18(木)	マニュアル作成のPDCA

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、マニュアル作成時に重要なポイントとなる業務の流れの見直しから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、具体的で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。

コース
No. 132

製造業のための物流管理者基礎講座

4日間

実施期間 (時間) 7月31日(木)～8月26日(火)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 管理者・新任管理者

定員 5名

講師 森高 弘純 近代経営システム研究所 代表

1	7/31(木)	製造業における物流部門に期待される役割
2	8/5(火)	物流管理の着眼点(1) 物流コスト
3	8/19(火)	物流管理の着眼点(2) 在庫管理
4	8/26(火)	物流管理の着眼点(3) 輸送改善

ねらい これからの製造業の物流管理者に期待される役割を担うために必要となる物流機能を効果的にマネジメントする手法を体系的に学びます。

特徴 ・物流部門のマネジメントに必要な基礎知識を体系的に学ぶことができます。
・初めて物流部門の管理を担当する方におすすめします。

コース
No. 133

物流業務の見える化による業務改善講座

4日間

実施期間 (時間) 7月31日(木)～8月26日(火)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込み)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

講師 森高 弘純 近代経営システム研究所 代表

1	7/31(木)	物流業界を取り巻く環境の変化と課題
2	8/5(火)	物流効率改善のための基礎知識
3	8/19(火)	物流業務改善の進め方(1) KPIによる物流改善手法
4	8/26(火)	物流業務改善の進め方(2) 効果的なKPI設定と実行計画

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くとともに、自社の業務改善の検討にも取り組みます。

特徴 ・倉庫業や物流センター(保管・荷役・輸送)を運営してい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、抜本的な業務改善活動が可能となります。

WEBee Campus 申込みから受講までの流れ

お申込み

インターネットで

「WEBee Campus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、「オンライン申込みへ進む」のボタンからお申込みください。

WEBee Campus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、受講決定通知書兼受講料請求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。
- 納入された受講料は、やむを得ず受講を辞退される場合であっても、その全額又は一部を当校規定により申し受けます（前日まで：8割返金 当日以降：返金なし）。

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。

パソコン



*OS Windows推奨
*Microsoft Officeをご用意ください。

マイク・スピーカー



*ヘッドセットもしくはマイク付きイヤホン

webカメラ



*パソコンに内蔵されていれば必要ありません。

受講環境整備

- インターネット環境をご準備ください。（有線推奨）
- 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

- 必ず受講時に使用されるPCにweb会議システム（Zoom）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。なお、最新バージョンに更新されているか、必ずご確認ください。

*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。

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。

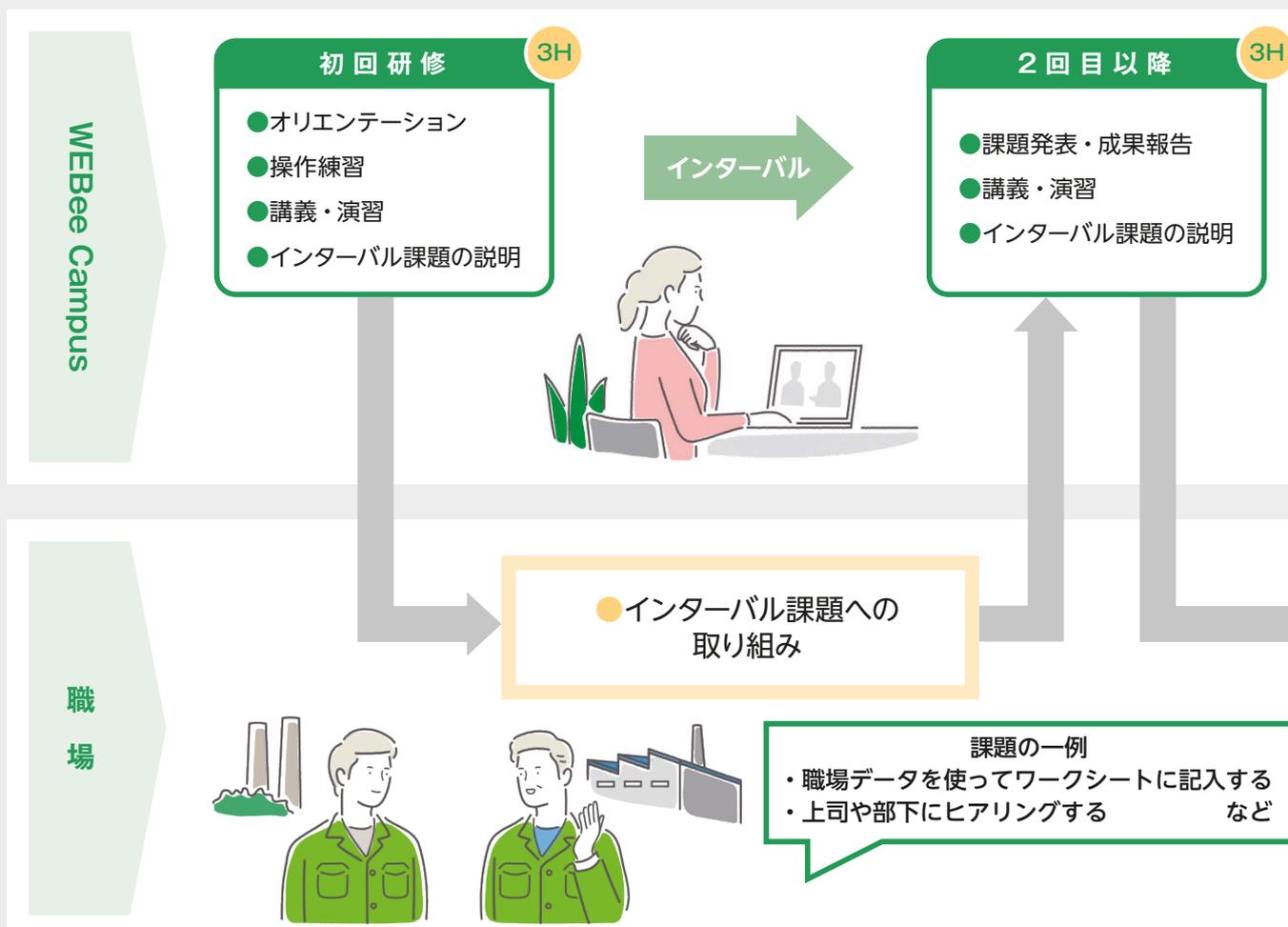
研修当日

- 初回の講義は開講10分前からオリエンテーションと操作練習を行います。20分前までにweb会議システム（Zoom）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。
- 研修は集中してご受講ください。
（例）食事、たばこ等は休憩時間をお願いいたします。

WEBee Campus 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 (初回講義の例)

1. オリエンテーション



2. 自己紹介



インターバル



最終回

3H

- 課題発表・成果報告
- 講義・演習
- 研修のまとめ

● インターバル課題への取り組み
(職場での実践)

課題の一例

- ・ 講義中に考えたアクションプランを
職場で実際に試してみる など



3. 講義・演習

現在のお客様のニーズを、
ワークシートを使って分
析・発表してみましょう!!



4. 次回に向けて

次回までに、
社内でデータを集めたり、
仲間の意見を聞いて、
ワークシートを記入して
きてください



WEBee Campus 受講企業様の声

2024年度にWEBee Campusのオンライン研修をご利用いただいた企業の方にお話を伺いました。

株式会社オガワエコノス

本 社：広島県府中市高木町502-10 従業員数：256名
設 立：1952年3月 資本金：1,000万円 事業内容：廃棄物処理、浄化槽保守点検等

コロナ禍を機に、WEBee Campusをご利用いただいている株式会社オガワエコノス。社員教育に力を入れており、web、リアルともに多くの中小企業大学の研修をご活用いただいています。実際に受講した感想、そしてオンライン研修ならではの魅力を語っていただきました。



SDGsの目標達成や脱炭素社会の実現を目指し、電気自動車(EV車)を導入

人材育成の方針

【牧平部長】

弊社は、社員教育に力を入れております。

社員教育は企業にとって最も重要な投資の一つであり、個人の能力向上だけでなく、組織全体の活性化や企業の持続的な成長につながるためとても大切だと個人的にも考えています。

研修の選定について

【牧平部長】

研修の選定は管理職が行い、意欲的な社員に受講してもらっています。受講後は研修報告書を作成し管理職に共有します。私自身が中小企業大学校にて実務経験が豊富な講師から研修を受けたことで、部下にも是非受講してほしいと思い派遣していますが、さっそく職場で活かされているなど感じる場面もあります。

受講いただいたご感想

【牧平部長】

部下を多く抱える立場のため、「組織を強くする自律型社員の育て方」を受講し、webだからこそ集中して受講できるWEBee Campusの有用性を実感しました。

【堀家リーダー】

受講前はオンラインでのコミュニケーションによる疲労感やモチベーションを保つ難しさを心配していました。しかし、実際に「部下の育成に役立つ1on1ミーティング」を受講してみるとグループワーク等の演習が多くあるため実践的な内容になっており、全国から集まる受講者とコミュニケーションを取れる楽しさを感じました。また、研修では傾聴の大切さを実感し、現在は職場でも活かしています。



アクア事業部 担当部長
牧平 浩史さん

受講を検討している方へのメッセージ

【堀家リーダー】

研修は一見ハードルが高いように感じるかもしれませんが、しかしそれは、自分に必要なスキルを学ぶチャンスでもあります。スキルアップを目指す全ての方に、ぜひ挑戦してほしいと思います。

【牧平部長】

WEBee Campusは従来の研修と比べて、より柔軟かつ効率的に学習を進めることができます。会社の状況や目標に合わせて、最適なオンライン研修プログラムを選択し、社員の成長を後押ししていきましょう！



リーダー
堀家 聖一さん

受講者の声

少人数であったこともあり、個別指導を受けているような感覚の受講でした。それぞれの会社内容や時事を反映したお話がとても興味深く、笑いもあり、時間が足りないと感じるくらいです。
(40代、女性、製造業)



初めてのオンライン研修で不安もありましたが、多くの学びがあり大変参考になる内容だったので非常に充実した4日間となりました。
(40代、男性、卸売業・小売業)

座学だけでなく実際に自身で考えたり、グループで発表することによって情報をアウトプットし理解が深まりました。
(30代、男性、サービス業)



実践的な内容が多く、社内に戻ってすぐに実践できることが多かったです。

(20代、女性、生活関連サービス業・娯楽業)

WEBee Campus 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きます。

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、コースの追加開催を検討いたします。

受講について

Q パソコンが苦手ですが、受講できますか？

A ワークシートに入力していただきながら研修を進めていくことが多いため、キーボード操作は必要となりますが、難しい操作はございませんので安心してお申込みください。なお、受講コースによって難易度が異なりますので、お問合せください。

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。詳しくはお申し込み後にメールにてご案内いたします。

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、可能な範囲で次回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 web会議システム (Zoom) はどうやって準備するのですか？

A お使いいただくパソコンに、ご自身でインストールしていただく必要があります。Zoom社のサイトにアクセスして「ミーティング用Zoomクライアント」をインストールしてください。また、受講日までにバージョンが最新か確認し、未更新の場合は、当日までに更新を済ませてご受講ください。

Q 受講に必要な機材は何ですか？

A パソコン (Windows推奨)、webカメラ、ヘッドセットもしくはマイク付イヤホンが必要です。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 インターネット環境は、Wi-Fiでも大丈夫ですか？

A Wi-Fi等の無線接続は通信が安定しない場合がありますので、有線LAN接続を推奨しております。上り1.5Mbps下り1.5Mbps以上の安定したネットワーク環境が、スムーズな受講の目安となります。

Q スマートフォンやMacのパソコンからは受講できないのですか？

A スマートフォンではご受講できません。Macのパソコンでもご受講可能ですが、Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) が支障なく使用できること、Mac用のweb会議システムをご自身で操作していただくことが条件となります。また、Windowsでのweb会議システム使用を前提として、研修を進行いたしますので、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？

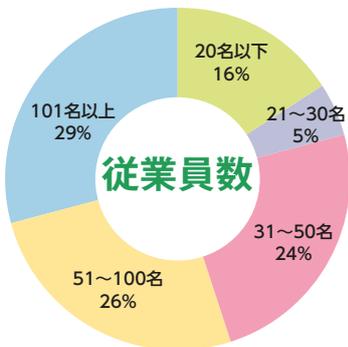
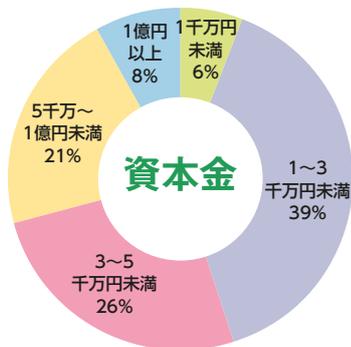
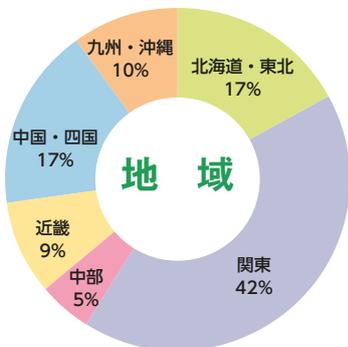
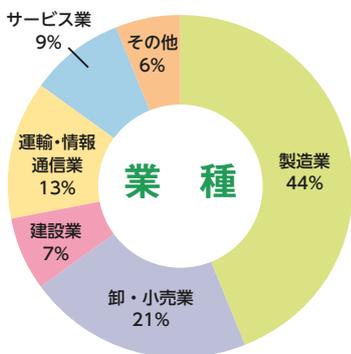
A 必要な機材と受講環境 (インターネット環境とキーボード操作や会話ができる環境) があればご受講いただけます。途中でパソコンが変わる場合は、再度システムのインストールが必要となりますのでご注意ください。なお、ご移動中の受講はご遠慮ください。



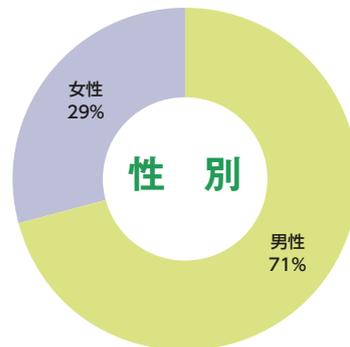
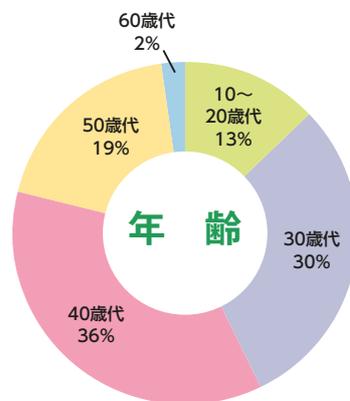
WEBee Campus 受講企業 / 受講者データ

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

受講企業データ



受講者データ



※ 2024年4月~11月末実績

研修費用の助成制度のご案内【参考】

2024年11月時点

WEBee Campus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

訓練内容	対象労働者	経費助成率	賃金助成
人材育成訓練 (OFF-JT)	正規・非正規	正規：45% 非正規：60% 正社員化：70%	760円/時・人

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。

MANABee Campus

オンデマンド講座

受講料
無料

PC/スマホ
受講可能

豊富な
コンテンツ数
200以上

いつでもどこでも気軽に学べる

中小企業・小規模事業者のみなさまの、
日々の業務に役立つ動画講座を開講します！

講座一覧・お申込み

WEBサイトから
お申込みください



https://manabee-movie.smrj.go.jp/open_seminars

申込対象

・中小企業・小規模事業者の方

ご参考

中小企業・小規模事業者の定義
https://www.smrj.go.jp/org/about/sme_definition/index.html

受講環境

PC、スマートフォンからすぐに受講いただけます。期間内は何回でも受講できますので、お好きな時間、すきま時間にご受講ください。

OSはWindows (11含む)。インターネットブラウザはIE9以降、Firefox最新版、GoogleChrome最新版、Chromium Edge最新版、safari最新版を推奨しています。

オンデマンド(動画)講座の一例

最近のトピックス

- 中小企業の目線で取り組むカーボンニュートラルの進め方
- 荷主のための物流改善講座

財務管理

- 数字マネジメント講座
- 決算書の読み方講座

生産性向上

- 業務フロー改善講座
- 現場改善基礎講座

営業・マーケティング

- ファンづくり実践講座
- ブランディング基礎講座

人事

- 採用広報実践講座
- 従業員エンゲージメント向上講座

組織マネジメント

- 組織マネジメント講座
- 組織管理・人事労務

経営戦略、IT活用など他多数

■お申込み方法や学習環境の操作方法などについて

MANABee Campusオンデマンド講座 事務局 (株式会社インソース内)

✉ manabee-movie-jimukyoku@insource.co.jp

☎ 03-6902-2017 (受付時間:平日9時~17時)

■講座内容などについて

中小機構 人材支援部 web研修課

✉ jinzai-web@smrj.go.jp

☎ 03-5470-1636 (受付時間:平日9時~17時)

経営後継者研修

気持ちが変わった。
本気で経営者になると決めた。



第46期 受講者募集



卒業後も共に悩み相談しあえる
仲間ができました。

森谷 允一さん

(第44期/モリヤ 株式会社)



研修は視野を広げる
機会になりました。

加藤 貴巳さん

(第43期/株式会社 加藤工業)



後継者としての不安が、
経営者としての希望になりました。

北村 嘉章さん

(第42期/草津電機 株式会社)

2025

10.1 WED
OPEN A COURSE!

10ヶ月間全日制

卒業生900名超の全国に広がる経営者ネットワーク
円滑な事業承継の第一歩!
国が実施する後継者育成専門コース

ぜひお気軽にお問い合わせください。Webからもご覧いただけます。



経営後継者研修の
詳細はこちら

経営 キャラバン プログラム

2025.7
新規開講

新たな視点が、
次の成長戦略を切り拓く。

「経営キャラバンプログラム」とは、全国各地の経営好事例を通じて自社の成長に繋がるヒントを探る、中小企業大学の新たな研修プログラムです。通常では交流の難しい他地域・異業種の受講者との意見交換、各地域の事例企業との交流等で学びを深め、新たな経営戦略の立案や経営者ネットワークの構築を目指します。

特長
1

各地域の成長企業へ訪問し、
経営の秘訣を学べる

特長
2

日本全国の経営者・経営幹部と
ネットワークができる

特長
3

自社の経営戦略策定に
役立つヒントや気づきを得られる

各コース概要

※開催場所・日程は変更になる場合があります。※開催場所の括弧内は巡回順となります。

コース1 **VUCA時代の成長戦略コース**

日程:2025年7、8、9、10月
場所:東日本エリア
(埼玉県、宮城県、愛知県、東京都)

コース2 **人的資本経営コース**

日程:2025年10,11,12月、2026年1月
場所:中日本エリア
(愛知県・岐阜県、栃木県、石川県、愛知県)

コース3 **飛躍的成長挑戦コース**

日程:2025年11,12月、2026年1,2月
場所:西日本エリア
(大阪府・京都府、広島県、福岡県、大阪府・兵庫県)

研修概要

[対象者] 全国の中小企業経営者・経営幹部 [研修期間] 各コース全8日間(2日×4回)

[受講料] 各コース43,000円(税込み) [定員] 各コース20名(先着順)



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

コースの詳細はこちらから

ウェビーキャンパス



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

