

中小企業大学校 サテライト・ゼミ

連携ご検討のご案内

あなたの街で 中小企業大学校の人気研修を 開催しませんか？

サテライト・ゼミは、中小企業大学校が全国各地の支援機関・金融機関等と連携することにより、人気の研修を各機関の所在地で実施することができるスキームです。

※「未来投資戦略2017」(平成29年6月9日閣議決定)に基づいた取り組みです。



サテライト・ゼミの特徴

1 中小企業大学の人気研修を、あなたの街で開催できます。

毎年多くの企業に利用されている人気研修を、あなたの街の会場で実施することができます。

2 企業経営に必要な知識を体系的に学ぶことができます。

企業経営に必要な経営の分析手法やマネジメント手法を体系的に習得することができます。

3 少人数参加型で自社課題解決までカバーします。

少人数の演習やグループ討議を通じて、受講者自身が主体的に考えながら進める「参加型」のコースです。ゼミナールでは専門家の助言も受けながら、自社の経営課題解決へと繋げていきます。

サテライト・ゼミ 開催要項

対象：中小企業者およびその従業員

定員：15名

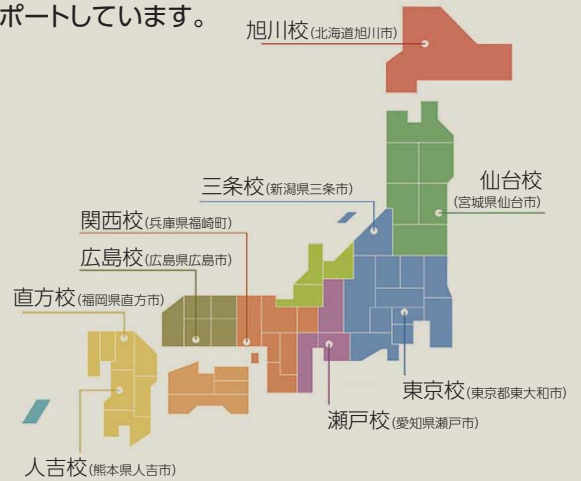
時間数：18時間以上（開講曜日や開催時間等の詳細は相談のうえ決定します）

※予算の措置状況により実施数に限りがありますので、ご希望の年度に実施できない場合がございます。

中小企業大学とは

中小企業大学は、国の中小企業政策の実施機関である独立行政法人 中小企業基盤整備機構（略称：中小機構）が運営する研修機関です。全国9か所に設けられた研修施設で、中小企業の経営者や後継者などの方々を対象に多彩な研修メニューを提供し、中小企業の人材育成をサポートしています。

- 国の政策の一環として実施されているため、受講料が安く設定されています。国や自治体の各種助成金制度も利用できます。
- グループディスカッションや工場実習などを豊富に取り入れた、実践・参加型の研修を実施しています。
- 最終的に自社の課題解決策を作成し、現場で使える成果物を持ち帰ります。
- 昭和37年以降、のべ63万人が受講しています。



中小企業大学の研修体系

	研修(例)	受講料	研修期間
中小企業者等研修	経営戦略・経営革新	16,000円 ~140,000円 (例) 3日: 28,000円 5日: 42,000円	1~15日
	生産・技術力強化		
	販売・営業力強化		
	財務管理		
	経営者等の能力開発		
中小企業支援担当者等研修	経営管理者研修	547,000円 293,000円	5日×12ヵ月 4日×6ヵ月
	工場管理者研修	179,000円	3日×6ヵ月
	経営後継者研修	1,260,000円	10ヵ月

カリキュラムの例

中小企業大学校サテライト・ゼミ with 富山県
経営管理者養成ゼミナール 「取り組もう!自社革新への第一歩!」(平成29年度)

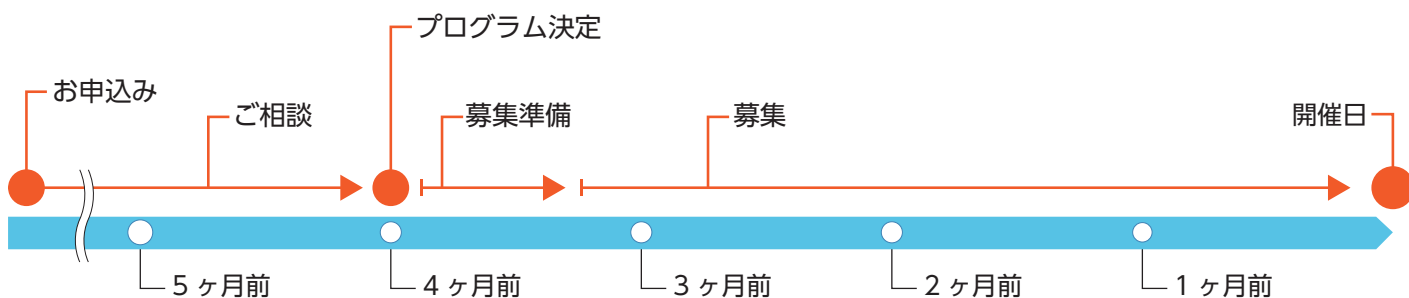
	実施日	科目		実施日	科目
第1回	1日目(金) 17:55~21:00	・情報技術革新時代の中小企業経営 ・経営戦略と外部環境分析	第3回	5日目(金) 18:00~21:00	・基本的な戦略フレームの把握
	2日目(土) 9:00~12:00	・経営戦略と外部環境分析の実践 (ゼミナール①)		・戦略フレーム活用の実践 (ゼミナール④)	
第2回	3日目(金) 18:00~21:00	・内部環境分析とSWOT分析・TOWS分析 ・内部環境分析の実践 (ゼミナール②)		6日目(土) 9:00~12:00	・アクションプランの作成 (ゼミナール⑤)
	4日目(土) 9:00~12:00	・SWOT分析・TOWS分析の実践 (ゼミナール③)	第4回	7日目(金) 18:00~21:00	・まとめ (ゼミナール⑥)
				8日目(土) 9:00~12:15	・成果発表 (ゼミナール⑦)

研修開催の役割分担例

		貴機関	中小機構
研修企画	カリキュラム作成	○ ※想定受講者のニーズ把握など	○
	講師選定	○ ※講師のご推薦など	○
募集	募集促進	○ ※企業訪問、ホームページによる周知など	○ ※中小企業大学校ホームページ、大学校OB企業へのDM送付による周知など
	問い合わせ対応		○
	受講申込み受付		○
	受講料収受		○
研修の実施	教材手配・教材費		○
	会場手配・会場費	○	
	教室の準備・出欠確認・片付け等	○	○

※上記の分担は一例です。詳細はご相談のうえ決定いたします。

研修開催までのスケジュール



※お申し込みから開催までの準備期間はおよそ5ヶ月が必要となります。

お申込み、ご相談時点で研修内容のご希望と参加対象者が概ね確定している場合には期間の短縮が可能です。

主催：中小企業大学校関西校
共催：大阪経済大学 中小機構

中小企業大学校サテライト・ゼミ with 大阪経済大学 未来幹部育成ゼミナール

事例に学ぶわが社の将来ビジョン

研修のねらい
経営環境が大きく変化するなかで、改めて自社の将来のあり方を検討・整理し、具体的な将来ビジョン、経営戦略を策定する力をつけることは重要です。このゼミナールへの参加を通じて、自社分析、事例研究、グループディスカッションを行い、将来ビジョンとアクションプランの方向性を定めていきます。

受講対象者 中小企業・小規模企業の経営幹部や後継者、それらの候補者等
開催場所 大阪経済大学（東淀川区）校舎2-245号室
大阪経済大学（東淀川区）校舎2-245号室
中小機構（大阪市）校舎2-133号室（大阪府）校舎2-133号室

研修期間 平成30年2月17日（土）～平成30年3月10日（土）
（全8回、18:30～21:30、土曜10:00～17:00）

受講料・定員 28,000円（税込）、15名（先着順）※研修料は別途お申し込みください。

カリキュラム

実施日	実施時間	科目	内容
2/17(土)	18:30～21:30	1 中小企業経営と自社の現状把握 中小企業経営と自社分析 自社の経営課題と事業計画の立て方 ・ゼミナール①	1 事例研究 ・ゼミナール②
2/27(土)	18:30～21:30	2 将来ビジョンを策定するためのマーケティング戦略（事例研究） 事例研究 ・ゼミナール③	2 事例研究 ・ゼミナール③

講師、ゼミナール講師紹介
大阪経済大学 中小企業経営学部長 教授 藤田 一樹
大阪経済大学 経営学部長 教授 藤田 一樹
大阪経済大学 経営学部長 教授 藤田 一樹
大阪経済大学 経営学部長 教授 藤田 一樹

主催：中小企業大学校東京校
共催：東洋大学 中小機構

中小企業大学校サテライト・ゼミ with 東洋大学 事業承継ゼミナール

経営後継者のための 未来へつなぐ我が社の事業

研修のねらい
今の事業を引き継ぎ、将来、成長させるためには、創業からこれまででやってきたビジネスを再見直し、現在の経営資源を把握し、これからの事業計画を立てる必要があります。このゼミナールでは、自社のこれまでを見つめ直し、今おこなわれている状況を再確認し、次世代に向けた事業の事業計画を再構築していきます。

受講対象者 中小企業・小規模企業の経営後継者、候補者等
開催場所 東洋大学山崎キャンパス、9階8504教室（東京都東区文京区山崎5丁目28-20）
研修期間 平成29年11月1日（木）～12月13日（木）
（全5回、18:30～21:00）※研修料15,550円

受講料・定員 28,000円（税込）、15名（先着順）

カリキュラム

実施日	実施時間	科目	内容	
11/1(木)	18:30～21:00	1 中小企業経営と事業承継概論 東洋大学 経営学部長 村上 隆夫 ライブケーススタディセッション 「長寿企業の成功の秘訣」 株式会社五洋 代表取締役 7代目 玉川 隆行	12/1(木) 18:30～21:00	・事業の現状-内見調査 ・ゼミナール① （自社の将来展望）
11/10(木)	18:30～21:00	2 自社の経営資源の再評価 ゼミナール② （自社の強み再評価）	12/8(木) 18:30～21:00	・事業の将来計画のケース分析 ・ゼミナール② （将来に向けた課題）
11/22(木)	18:30～21:00	3 事業の継承-事業承継 ゼミナール③ （自社の強み再評価）	12/13(木) 18:30～21:00	・ゼミナール③（再評価） ・次世代経営者候補者へのインタビュー 東洋大学 経営学部長 村上 隆夫

講師、ゼミナール講師紹介
株式会社五洋 代表取締役 玉川 隆行
株式会社五洋 代表取締役 玉川 隆行
株式会社五洋 代表取締役 玉川 隆行

主催：中小企業大学校関西校
共催：富山県 中小機構

中小企業大学校サテライト・ゼミ with 富山県 経営管理者養成ゼミナール

取り組もう！ 自社革新への第一歩！

研修のねらい
経営環境が大きく変化するなかで、改めて自社の将来のあり方を検討・整理し、具体的な経営戦略・計画を策定する力をつけることは重要です。このゼミナールへの参加を通じて、自社分析、事例研究、グループディスカッションを行い、将来ビジョンとアクションプランを策定することで、プロセスが学べ、経営者として必要の戦略策定力を高めます。

受講対象者 中小企業・小規模企業の経営者、経営幹部、候補者、後継者、それらの候補者等
開催場所 富山県庁舎 501会議室
富山県庁舎（富山県）校舎4-11号室

研修期間 平成29年11月17日（日）～平成30年2月17日（土）
（全8回、2回（全曜）土曜）×4回（ゼミナール）
※全曜18:00～21:00、土曜9:00～12:15

受講料・定員 35,000円（税込）、15名（先着順）

カリキュラム

実施日	実施時間	科目	内容	
11/17(日)	18:00～21:00	1 経営戦略策定のための中小企業経営 富山県庁舎 501会議室 経営戦略策定のための中小企業経営 ・ゼミナール①（事例研究）	1/19(日) 18:00～21:00	・基本的な経営フレームの構築 ・ゼミナール②（事例研究）
11/18(土)	9:00～12:00	2 経営戦略策定のための中小企業経営 富山県庁舎 501会議室 経営戦略策定のための中小企業経営 ・ゼミナール②（事例研究）	1/20(土) 9:00～12:00	・ゼミナール③（事例研究）
12/15(土)	18:00～21:00	3 経営戦略策定のための中小企業経営 富山県庁舎 501会議室 経営戦略策定のための中小企業経営 ・ゼミナール③（事例研究）	2/16(土) 18:00～21:00	・ゼミナール④（事例研究）
12/16(土)	9:00～12:00	4 経営戦略策定のための中小企業経営 富山県庁舎 501会議室 経営戦略策定のための中小企業経営 ・ゼミナール④（事例研究）	2/17(土) 9:00～12:15	・ゼミナール⑤（事例研究）

講師、ゼミナール講師紹介
富山県庁舎 501会議室
富山県庁舎 501会議室
富山県庁舎 501会議室

主催：中小企業大学校広島校
共催：高知県立大学経済学センター（ココブラ）
kocopl 中小機構

中小企業大学校サテライト・ゼミ with ココブラ 営業マネージャー養成ゼミナール

実践！ 顧客視点の提案営業！ ～専門講師の個別指導で実践力が身につく、変革の3日間～

研修のねらい
厳しい経営環境の中で効率的な営業を実現し、売上を伸ばしている事業者は、単に売を売るのではなく、顧客の課題解決につながる提案営業を積極的に行っています。このゼミナールでは、顧客の悩みや課題を聞き出し、その課題解決につながる提案手法を、成果を上げている事業者の事例を含めて具体的に学び、1つ1つ実践し、顧客視点に立った実践的な提案営業力を身につけていただきます。

受講対象者 中小企業・小規模企業の営業管理者、新任営業マネージャー、それらの候補者等
開催場所 高知県立大学・高知工科大学多岐キャンパス
地域連携センター 地域開発教室

研修期間 平成30年2月27日（水）～平成30年3月2日（日）
（全5回、10:00～17:00）※研修料9,950円（税別）

受講料・定員 28,000円（税込）、15名（先着順）
※研修料は別途お申し込みください。

カリキュラム

実施日	実施時間	科目	内容
2/27(水)	10:00～17:00	1 顧客視点の提案営業 高知工科大学 地域連携センター 地域開発教室 顧客視点の提案営業 ・ゼミナール①	・本講義のねらい、研修内容や方法、受講の注意事項の説明 ・顧客視点の考え方の重要性 ・顧客視点の提案営業の重要性 ・ゼミナール①（自社の課題発見）
2/28(木)	10:00～17:00	2 フォロワー企業との連携と提案営業 高知工科大学 地域連携センター 地域開発教室 フォロワー企業との連携と提案営業 ・ゼミナール②	・フォロワー企業との連携と提案営業の重要性 ・顧客視点の提案営業の重要性 ・ゼミナール②（自社の課題発見）
3/2(日)	10:00～17:00	3 実践的な提案営業 高知工科大学 地域連携センター 地域開発教室 実践的な提案営業 ・ゼミナール③	・実践的な提案営業の重要性 ・顧客視点の提案営業の重要性 ・ゼミナール③（自社の課題発見）

講師、ゼミナール講師紹介
高知工科大学 地域連携センター 地域開発教室
高知工科大学 地域連携センター 地域開発教室
高知工科大学 地域連携センター 地域開発教室

サテライト・ゼミのホームページでは、これまでの連携実績をご紹介します。

中小企業大学校 サテライトゼミ

検索

http://www.smrj.go.jp/supporter/co-hosting/satelite_seminar.html

(2018年2月下旬からはWeb申込フォームもご利用になれます)

お問合せ・申込み先

中小機構人材支援グループ 人材支援業務課 サテライト・ゼミ担当

〒105-8453 東京都港区虎ノ門 3-5-1 虎ノ門 37 森ビル3階

TEL : 03-5470-1642 (ダイヤルイン)

FAX : 03-5470-1561

e-mail : jinzai-shien01@smrj.go.jp