

部品メーカーは受注の確保、雇用の維持などに苦慮する局面が考えられます。これらに対応する手段として自社オリジナル新製品の開発が望まれます。本研修では、新製品開発のやり方、アイデア考案、販売の考え方等について学びます。

【カリキュラム概要】

1. 新製品開発の考え方

- 1) 今後の社会情勢
- 2) 将来のために考えるべきこと
- 3) 新製品開発とブルーオーシャン戦略

2. 新製品開発ステップ

- 1) 準備段階
- 2) 企画段階
- 3) 検討段階
- 4) 具体化段階
- 5) 管理段階

3. 開発の取組みと販売考え方

- 1) 人材育成の考え方
- 2) 原価と価格の検討
- 3) 販売の考え方

詳しくはこちら↓

<http://www.smrj.go.jp/inst/nogata/list/details12/065187.html>

【財務管理】

③No.161 **NEW!** 『**儲かる仕組みと資金繰り講座**』≪2日間コース≫

【日 程】2/21(木)～2/22(金):2日間 12時間

【対象者】経営者・後継者・経営幹部

【研修のねらい】

昨今の厳しい不況の中で生き残り、勝ち抜くためには、自社の経営状態を正確に把握し、経営資源を有効活用し、利益を得ることが重要です。この研修では、儲ける経営、お金を生む経営のための会計情報の見方と活用法をわかりやすく説明し、短期資金計画の策定に役立つ内容を実践的に学びます。

【カリキュラム概要】

1. 今さら人に聞けない！決算書の読み方【講義・演習】

- 1) 家計の決算書
- 2) 決算書の関係
- 3) 全ては貸借対照表のためにある
- 4) 損益計算書、貸借対照表
- 5) 銀行員は決算書のココを見る！

(特に経営層の方を対象に、元銀行員である税理士が、「決算書が読める」ようになるよう、イロハのイから説明します)

2. 預金通帳で毎月の損益が翌月初に判る方法【講義・演習】

- 1) 日次の資金繰り表
- 2) 月次の資金繰り表
- 3) 預金口座の持ち方

4) 預金通帳で毎月の損益が翌月初に判る方法

(前日の内容を踏まえ、税理士、会計士、社内経理部等の報告を待たずして月次決算が把握できる、
「戦略的な資金繰りの活用法」を説明します)

詳しくはこちら↓

<http://www.smrj.go.jp/inst/nogata/list/details12/065191.html>

[能力開発]

☆好評により**追加講座**の開催が決定しました！！

④No.171 『**新任管理者研修・追加**』≪4日間コース≫

【日 程】2/25(月)～2/28(木):4日間 24時間

【対象者】新任管理者・その候補者

【研修のねらい】

企業が発展を遂げていくためには、経営活動を具体的に推進する管理者の役割が不可欠であり、自ら考え、自立的に行動する管理者が求められます。そのためにも、新任管理者としてスタートした当初から、管理者としての能力を磨いていく必要があります。

この研修では、初めて部下を持った管理者及びその候補者を対象として、管理者に求められる役割とマネジメントの原理・原則について、多彩な演習を中心に、管理者に必要とされる「仕事」「人」両面からのマネジメントスキルを身につけていただきます。

【カリキュラム概要】

1. 管理者としての職務と役割

- 1) マネジメントの本質
- 2) 管理者の役割と能力
- 3) 求められる管理者像

2. 人のマネジメント

- 1) 部下を動機づける
- 2) 上司としてのコミュニケーション
- 3) マネジメントのありかた—コーチングを学ぶ—

3. 仕事のマネジメント

- 1) 問題を解決する
- 2) 論理的に考える

4. まとめ—これからの取組み—

- 1) 組織目標を達成する
- 2) 部下を指導する
- 3) 管理者の必要能力
- 4) 自己の成長目標を立てる

詳しくはこちら↓

<http://www.smrj.go.jp/inst/nogata/list/details12/073394.html>

[営業・マーケティング]

⑤No.156 『[営業に活かすマーケティング講座](#)』≪3日間コース≫

【日 程】2/4(月)～2/6(水):3日間 18時間

【対象者】管理者・新任管理者・リーダー・その候補者

【研修のねらい】

この研修では、自社を取り巻く経営環境を今一度見直し、顧客の視点、商品・サービスの特長や組織の強みを戦略的に検討し、「売れる仕組み」=マーケティングの基礎知識と、マーケティング戦略を効果的に展開するために必要な知識・手法を体系的に学んでいただきます。

【カリキュラム概要】

1. マーケティングの基本
 - ・顧客の購買理由を作ろう
2. マーケティング戦略の構築
 - ・フレームワーク・論理的思考
 - ・数学からのアプローチ
3. マーケティング戦略の構築
 - ・商品・サービスから考える優位性
 - ・仕組みとしての優位性
4. 自社戦略を考える(1)
 - ・今後のマーケティング戦略を構築するための自社分析
5. 自社セールストークの構築
 - ・UPSの探し方、作り方
6. マーケティング計画の策定とチームビルディング
 - ・顧客のアプローチと販売までのストーリー作り
7. 自社戦略を考える(2)
 - ・現状を踏まえた上で、ドメインの再構築および自社で提案できる内容についての整理
8. リーダーシップとチーム運営
 - ・リーダーシップとフォロワーシップ
9. 自社戦略を考える(3)
 - ・自分あるいはチームの目標およびそのための実行項目についてのスケジュール作成
10. 成果発表
 - ・自社計画の発表とまとめ

詳しくはこちら↓

<http://www.smrj.go.jp/inst/nogata/list/details12/065413.html>

[生産管理]

⑥No.159 『[工場管理者に役立つ数字の読み方](#)』≪3日間コース≫

【日 程】2/12(火)～2/14(木):3日間 18時間

【対象者】管理者・現場リーダー・その候補者

【研修のねらい】

この研修では、コスト・利益の構造や、原価管理の全体像等を理解した上で、工場管理者にとって大切な数字の考え方を学びます。「数字の苦手な方・数字がお好きでない方」「現場の現状分析に

苦勞されている方」「数値目標づくりとその必達にお悩みの方」に、数字に強くなるためのノウハウをわかり易く丁寧にお話します。

【カリキュラム概要】

- 1) 工場の利益確保のための数字の読み方【工場管理編】
- 2) 現場の問題解決のための数字のつかみ方【現場管理編】
- 3) 数値目標づくりとその実践方法【数値目標編】

詳しくはこちら↓

<http://www.smrj.go.jp/inst/nogata/list/details12/065424.html>

☆【1月度研修も好評受付中です！】

- ①No.150 『[中小企業のためのキャッシュフロー経営](#)』≪3日間コース≫

☆どんなに数字が苦手な人でも、理解できる実践的な研修です。

- ②No.155 『[中小企業の人事・賃金制度設計の考え方](#)』≪3日間コース≫

☆従業員満足度の高い企業になるた欠かせない人事賃金制度、人事評価制度の整備を学びます！

- ③No.153 『[5Sと製造現場の「目で見える管理」](#)』≪2日間×2回コース≫

☆問題点の早期解決や自立的に問題解決を行う現場を実現へ

- ④No.154 『[生産管理の立て方と納期管理](#)』≪3日間コース≫
-

☆【是非、ご参考に！ 成長企業にみる人材育成例】

企業の成長を支えるのは「人材」です。全国の中小企業の中で中小企業大学校を活用して、成長した優良企業に中小企業大学校の[活用ポイントや人材育成の秘](#)をお伺いしました。

内容はこちら↓

<http://j-net21.smrj.go.jp/well/rearing/>

◇九州所在企業の記事は下記をクリック！！

- [【室町ケミカル 株式会社】大学校は人材育成強化の基礎](#)
 - [【重光産業 株式会社】研修後も材育成のチャンスあり](#)
 - [【株式会社 イシマル】受講は社員のステータス](#)
 - [【株式会社 丸協食産】安全・安心は人づくりから](#)
 - [【矢野特殊自動車 株式会社】老舗特装車両メーカー、西の横綱として復活](#)
-

研修のカリキュラム等の詳細につきましては、中小企業大学校 直方校ホームページ <http://www.smrj.go.jp/inst/nogata/> をご覧ください。