

時 限 表

「第5期 経営管理者養成コース」(第1回)

7月:テーマとねらい

1.「経営管理者の職務と役割」

経営管理者は、企業活動の中核として、企業を取り巻く経営環境に柔軟に対応し、経営目標の達成に向けて部下を動かしながら、組織活力の向上を図る重要な役割を担っています。ここでは、経営管理者の職務と求められる役割、リーダーシップのあり方について学びます。

2.「企業成長への経営戦略と経営計画」

経営戦略や経営方針を具体的な行動計画に結び付けていくためには、自社の置かれた経営環境と自社の経営資源を的確に分析し、それを踏まえた上で経営計画を策定することが不可欠です。ここでは、経営戦略と経営計画を策定するための考え方と実践方法について学びます。

日 時	科 目・内 容	講師(敬称略)
	9:00 ～ 9:30 開 講 式 オリエンテーション	
7 月 10 日 (月)	9:30 ～ 12:30 1.「経営管理者の職務と役割」 (1)経営管理者の職務 ①意思決定 ②経営資源の管理(ヒト・モノ・カネ・情報) ③目標設定 ④計画立案と業務遂行 ⑤組織の活性化 (8.0)	ビジネス・コア・ コンサルティング 代表 坂本 篤彦
7 月 11 日 (火)	9:00 ～ 12:00 ②経営管理者に求められる能力と役割 ①マネジメントとリーダーシップ ②マネージャーとしての役割 ③リーダーとしての役割 13:00 ～ 19:00 2.「企業成長への経営戦略と経営計画」 (1)経営戦略策定 ①外部環境と経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報) ②経営理念 ③競争優位の基本戦略 (コストリーダーシップ戦略・差別化戦略・集中戦略) ④全社戦略と事業戦略 ⑤SWOT分析 (9.0)	7月10日(月) 18:45～ 受講者交流会 7月11日(火) 18:40～ ゼミナール・ガイダンス 質疑含め20分間
7 月 12 日 (水)	9:00 ～ 12:30 ②経営計画策定 ①経営計画の策定方法 ②マネジメントサイクル ③中期経営計画 ④ローリングプラン (7.5) 24.5	

時 限 表

「第5期 経営管理者養成コース」(第2回)

8月:テーマとねらい

1.「組織と人事管理」

企業にとって人材は最も重要な経営資源であり、人材の確保・育成や人事管理は経営方針と一体のものとして考える必要があります。ここでは、企業経営に直結する組織の活性化と人事管理制度のあり方等について学びます。

2.「部下の指導・育成とリーダーシップ」

時代の変化に対応した部下育成術を学び、組織の運営を活性化させることや、従業員のモチベーションを高めることは、経営管理者として必須のスキルです。ここでは、やる気に満ちた集団をつくり上げるために必要な部下の指導・育成方法やリーダーシップの発揮について学びます。

日 時	科 目・内 容	講師(敬称略)
8月8日(火)	9:20 ~9:30 オリエンテーション 9:30 ~ 12:30 1.「組織と人事管理」 (1)経営組織と活性化 ①組織の定義・成立条件と経営組織 ②経営理念、組織変革と組織活性化 ③PDCA・マネジメントサイクル (2)従業員の動機づけ ①人間行動と欲求 ②動機づけ理論とデータに見るモチベーション源泉 ③内発的動機付けを目指す (3)人事管理の制度化 ①人事管理制度改善の考え方 ②人事評価の実施と制度化 ③適材適所の配置と能力発揮 (8.0)	インテレッジ 代表 高橋 正也 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 10px auto;"> 8月9日(水) 18:10~ ゼミナール・ガイダンス 質疑含め20分間 </div>
8月9日(水)	9:00 ~ 12:00 2.「部下の指導・育成とリーダーシップ」 (1)教育・人材育成のすすめ方 ①業績と能力の関係性 ②部下の指導・育成 ③OJT・日々の業務の中でいかに育てるか (2)部下を導くコミュニケーション ①傾聴とアサーティブコミュニケーション ②効果的なストローク ③部下を導くコーチングスキル (3)リーダーシップ能力の向上 ①リーダーシップの定義 ②部下のモチベーションを向上させるリーダーシップ行動 ③状況に応じたリーダーシップ行動 (8.5)	
8月10日(木)	9:00 ~ 12:00 13:00 ~ 17:30 (7.5) 24.0 (4)経営管理者としての成長を目指す	

時 限 表

「第5期 経営管理者養成コース」(第3回)

9月:テーマとねらい

1.「財務会計と財務分析」

企業が戦略的な経営活動を実践していくためには、自社の財務内容の強みや弱点を十分に把握することが前提になります。ここでは、財務会計の基本的仕組みから財務分析の進め方までを学びます。

2.「管理会計と経営の意思決定」

財務会計は会計制度に基づき過去の実績を表すのに対し、管理会計は未来に向けて、経営の舵取りに使用する目的で作成するものです。ここでは、管理会計の基本的仕組みから経営の意思決定を行う上での活用法までを学びます。

日 時	科 目 ・ 内 容	講師(敬称略)
	9:20 ~9:30 オリエンテーション	
9 月 4 日 (月)	9:30 ~ 12:30 1.「財務会計と財務分析」 (1)財務会計の理解 ①会計の基本と財務諸表 ②貸借対照表・損益計算書の仕組みと読み方 ③キャッシュフロー計算書の仕組みと読み方 (2)経営の実態を読み取る財務分析	小川経営企画 代表 小川 孝二
9 月 5 日 (火)	9:00 ~ 12:00 ①収益性分析~稼ぐ力 ②効率性分析~経営資源の活用力 ③安定性分析~環境変化への対応力 13:00 ~ 18:30 2.「管理会計と経営の意思決定」 (1)管理会計の理解 ①利益と資金(キャッシュ)の違い ②固定費と変動費 ③変動損益計算書 (2)真の収益性と意思決定	
9 月 6 日 (水)	9:00 ~ 12:30 ①損益分岐点分析 ②外部環境の変化と損益分岐点 ③資金繰りと黒字倒産の仕組み ④利益計画と資金計画 13:30 ~ 17:30 <u>(7.5)</u> 24.0	

9月5日(火) 18:10~
ゼミナール・ガイダンス
質疑含め20分間

時 限 表

「第5期 経営管理者養成コース」(第4回)

10月:テーマとねらい

1.「マーケティング」

顧客との関係をはじめとした外部環境は刻々と変化しており、経営管理者は経験則に基づいた営業から脱却し、市場や製品を冷静に分析して成長市場を確実に捉えるマーケティングに取り組むことが必須と言えます。ここでは、マーケティングの基本的な知識を理解し、自社のマーケティング戦略立案の手順を学びます。

2.「営業活動の推進」

戦略を実現するための営業活動においては、顧客データの分析や課題の把握を行い、顧客価値を実現する提案を行うことが求められます。ここでは、営業戦略の立案や、顧客視点に立った企画書作成と提案方法を学び、営業活動の推進を図ります。

日 時	科 目・内 容	講師(敬称略)
	9:20 ~9:30	オリエンテーション
10 月 10 日 (火)	9:30 ~ 12:30 13:30 ~ 18:30 (8.0)	1.「マーケティング」 (1)マーケティングの理解 ①マーケティングの定義・経営戦略とマーケティング戦略 ②顧客満足と顧客志向 ③外部環境と経営資源(SWOT分析) ④事業の成長と発展 (市場浸透戦略、製品開発戦略、市場開拓戦略、多角化戦略) ⑤IT革命とマーケティング ⑥人口減少社会のマーケティング
10 月 11 日 (水)	9:00 ~ 12:30 13:30 ~ 18:30 (8.5)	(2)マーケティングのプロセス ①マーケティングリサーチ ②マーケティングの構図・STPマーケティング (セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング) ③マーケティングミックス・4P (製品、価格、流通、販売促進)
10 月 12 日 (木)	9:00 ~ 12:30 13:30 ~ 17:30 (7.5) 24.0	2.「営業活動の推進」 ①営業戦略と営業計画の立て方・進め方 ②新規顧客開拓・既存顧客深耕 ③顧客管理 ④提案営業 ⑤営業活動管理
		オフィス後藤経営 代表 後藤 直樹
		10月11日(水) 18:10~ ゼミナール・ガイダンス 質疑含め20分間

時 限 表

「第5期 経営管理者養成コース」(第5回)

11月:テーマとねらい

1.「ゼミナール」

経営者、経営管理者として直面する経営課題に即したテーマを選択し、担当講師の講義・個別指導を通じて自主的に研究を進めます。

2.「事例研究」

自社のありたい姿を従業員と討論し、従業員参画型の経営計画策定により、自社の活性化を成し遂げた事例などから実効性の高い経営計画策定のヒントを得ます。

3.「ビジネスゲーム」

ビジネスゲームにチームで取り組み、戦略思考や迅速な意思決定などの経営感覚を身につけます。

4.「論理的思考」

経営課題等に対応しつつ、戦略を構想し意思決定する力を高めていくためには、物事を論理的思考で捉える力が必要となります。ここでは、自社の経営課題を論理的に捉えるとともに、わかりやすく整理・伝達するための考え方や手法について学びます。

日 時	科 目・内 容	講 師(敬称略)
	9:20 ～9:30	オリエンテーション
11 月 7 日 (火)	9:30 ～ 12:30 13:30 ～ 17:30 (7.0)	ゼミナール(1) Step1 自社・自部門の現状把握
		【総合戦略】 ビジネス・コア・コンサルティング代表 坂本 篤彦 【組織戦略】 インテレჯ代表 高橋 正也
11 月 8 日 (水)	9:00 ～ 12:00 13:00 ～ 17:30 (7.5)	ゼミナール(2) Step2 自社・自部門の課題抽出
		【財務戦略】 小川経営企画代表 小川 孝二 【マーケティング戦略】 オフィス後藤経営代表 後藤 直樹
11 月 9 日 (木)	9:00 ～ 12:00 13:00 ～ 15:00 15:00 ～ 18:00 19:00 ～ 21:00 (10.0)	「事例研究」 事例企業の講演を通じて、組織活性化の具体的な取り組みや、そこでの苦勞、失敗、成功体験などを聞くとともに、事例企業の研究によって、一段高い視点で会社を俯瞰し、自らリーダーシップを発揮することへの自覚や、自社の経営に活かすヒントを得ます。 「ビジネスゲーム」 実際のビジネスをモデル化したロールプレイングゲームを通じて得られる模擬体験から、自分自身を見つめ直すとともに、主体性、リーダーシップ、コミュニケーション、団結力、等の経営管理者として必要となるスキルを学びます。 ※ 夜間研修となります。
		株式会社ヤマシナ商事 代表取締役 山品和宏 <コーディネーター> ビジネス・コア・コンサルティング代表 坂本 篤彦
11 月 10 日 (金)	9:00 ～ 12:00 13:00 ～ 17:30 (7.5)	「論理的思考」 ①論理的な考え方(ロジカルシンキング)の理解 ②フレームワークの活用 ③論理的思考力を向上させるポイント
		有限会社ロジカル・コミュニケーション 取締役社長 有賀 正彦
	32.0	

時 限 表

「第5期 経営管理者養成コース」(第6回)

12月:テーマとねらい

「ゼミナール」

経営者、経営管理者として直面する経営課題に即したテーマを選択し、担当講師の講義・個別指導を通じて自主的に研究を進めます。

日 時	科 目・内 容	講 師(敬称略)
	9:20 ~9:30	オリエンテーション
12 月 6 日 (水)	9:30 ~ 12:30 13:30 ~ 17:30 (7.0)	ゼミナール(3) Step3 研究テーマ(目標)の設定
12 月 7 日 (木)	9:00 ~ 12:00 13:00 ~ 17:30 (7.5)	ゼミナール(4) Step4 研究テーマ(目標)達成のための方策の検討
12 月 8 日 (金)	9:00 ~ 12:00 13:00 ~ 17:30 (7.5) 22.0	【総合戦略】 ビジネス・コア・コンサルティング代表 坂本 篤彦 【組織戦略】 インテレッジ代表 高橋 正也 【財務戦略】 小川経営企画代表 小川 孝二 【マーケティング戦略】 オフィス後藤経営代表 後藤 直樹

時 限 表

「第5期 経営管理者養成コース」(第7回)

1月:テーマとねらい

「ゼミナール」

経営者、経営管理者として直面する経営課題に即したテーマを選択し、担当講師の講義・個別指導を通じて自主的に研究を進めます。

日 時	科 目・内 容	講 師(敬称略)
	9:20 ~9:30	オリエンテーション
1 月 16 日 (火)	9:30 ~ 12:30 13:30 ~ 17:30 (7.0)	
1 月 17 日 (水)	9:00 ~ 12:30 13:30 ~ 17:30 (7.5)	【総合戦略】 ビジネス・コア・コンサルティング代表 坂本 篤彦 【組織戦略】 インテレッジ代表 高橋 正也
1 月 18 日 (木)	9:00 ~ 12:00 13:00 ~ 17:30 (7.5)	【財務戦略】 小川経営企画代表 小川 孝二 【マーケティング戦略】 オフィス後藤経営代表 後藤 直樹
1 月 19 日 (金)	9:00 ~ 12:00 13:00 ~ 17:30 (7.5) 29.5	ゼミナール(6) Step6 研究成果のプレゼンテーション・評価