

経営管理者養成コース【第21期】（平成29年度）

受講者の声（全文）



共通の勉強をした仲間は、良き理解者、相談者として一生のお付き合いができる。それが大学校です！

株式会社中村不動産開発（熊本県宇土市）
代表取締役副社長 中村 大樹 さん

【会社事業】 不動産賃貸、売買仲介・管理・リフォーム

【従業員数】 12名

【お仕事内容】 不動産売買・開発・経営

【ゼミナールでの研究テーマ】 経営計画と事業承継～ひと編～

【受講の動機】

社長交代に伴い、経営の勉強をしなければいけないと思ったのがきっかけでした。2018年6月の社長交代が決まり、準備をしていくなかで果たして私が経営をできるのだろうかと不安になりました。

センスと情熱で経営していた創業社長と自分との違いがあり、経営に不安だった私は、勉強することを決め、受講することにしました。

【研究テーマの自社での取り組み状況】

当社では、人材の育成に重きを置いて会社経営を行っていきたいと考えております。現在、賃貸事業における業務内容の洗い出しを行っているところです。業務内容を見直すいいきっかけになり、社員も今まで以上に積極的に仕事に取り組んでいるように感じます。

【関心のあった講義テーマ】

第3回（9月「経営戦略」）の溝井先生より教わった SWOT分析 をゼミの仲間が会社で実施したとの話を聞き、自社でもやってみようと、早速とりかかりました。やってみて分かったのは、自分で考えていた強み・弱みとは違うことを社員が考えていることでした。社員との意識の共通化に役立ちました。

【受講して良かったこと】

すべての講義が新鮮で、勉強したことのないことばかりで、驚きの連続でした。いかにいままで何も勉強してこなかったかを痛感しました。ただ、経営を引き継ぐ前に勉強出



グループ演習の様子

来て本当に良かったと感じています。ゼミでの松尾先生との約束通り、若い経営者としてまずは3年間先頭で走り続けたいと思います。

【受講生との交流】

同じ受講生の会社に仕事を発注出来た事は、非常に良かったと思います。ただの同じ受講生にとどまらず、一緒に仕事ができる仲間に出会えたことに感謝です。私は、自治会の会計という役職を頂き、出来るか不安でしたが、受講生のみなさん・人吉校の方たちの協力でなんとか全う出来たと思います。BBQ（バーベキュー）や親睦会等、非常に楽しい自治会活動でした。

【今後の展望】

人の育成を元に、当社にしかできないサービスや事業を展開していければと考えています。今後も地域の方々に必要とされ、愛される企業を目指していきます。そして、幹部社員が育ってきましたら、経営管理者養成コースに是非行かせたいと思います。

【来年度の受講者さんへのメッセージ】

長いようであっという間の半年間になります！若い方はもちろんのこと、年齢関係なく仲良くなり、共通の勉強をした良き理解者、相談役として一生のお付き合いが出来る。そんなところが大学校です！考えるよりもまず行動ですよ！受講を強くおすすめします！！



中村さんと松尾ゼミ



成果発表会の様子



質疑応答の様子



終講式の様子



**前向きなメンバーが集まる研修は、
刺激があって自身の成長スピードも上がります！！**

新産住拓株式会社（熊本県熊本市）
経営企画部 課長 青木 安代 さん

【会社事業】住宅(新築、リフォーム、不動産仲介)
【従業員数】126名
【お仕事内容】経営企画(事業計画、戦略立案、採用、育成)
【ゼミナールでの研究テーマ】見えない経営資産を強くする

【受講の動機】

管理職として必要なスキルや在り方を今一度学びたかったのが動機です。

当社から毎年2名受講しており、先輩たちがたくさんの学びを得て会社にアウトプットする姿を見て刺激を受けたことも動機の一つです。

【研究テーマの自社での取り組み状況】

見えない経営資産の一つ「人的資産」の把握をするために、幹部社員の合宿研修を行いました。本物の幹部社員になるために「必要なスキル」「実践すべき」こと、また「目的」を合宿で棚卸し、落とし込みました。

【関心のあった講義テーマ】

マーケティング、マネジメントゲーム(理由：第一人者に教えていただけることが楽しみだった為)

【受講して良かったこと】

仲間や先生が出来たこと。同じ悩みを抱え模索しているメンバーが多くいる。同業、異業種問わず学ぶことが数多くあり、ゼミの先生も一生懸命向き合ってください。そのため、多くの知恵をいただくことが出来ました。前向きなメンバーが集まる研修は、刺激があって自身の成長スピードも上がります！！

【受講生との交流】

一緒に学ぶ最高の仲間がいること。講義が終わっても懇親会や飲み会、談話室で集まって意見交換？毎日飲んでまし



青木さんと清永ゼミの皆さん

た(笑)

【今後の展望】

まずは私自身の人的資産を強くすることが必要。そのために、どの能力をいつまでに、どのような状態に持っていくのかをアクションプランに沿って実践していきます。そして組織資産、関係資産に繋げていきます。

【来年度の受講者さんへのメッセージ】

自身の考え方の幅、視野が広がります。何より「会社がどうあるべきか」や「自分自身がどう在りたいか」の『想い』の部分と向き合える自己革新が出来る。



マネジメントゲームの様子



成果発表会の様子



清永ゼミの様子

講師からのメッセージ（全文）

骨太の経営者・経営管理者の育成につながるのが本コースです。

ベンチャーサクセスシステムズ
代表 松尾 靖彦 講師
(ゼミナールを担当)



【先生のプロフィール】

大手電機メーカーや監査法人等に勤務後、ベンチャーサクセスシステムズを開業し、経営コンサルタントとしてベンチャー企業の経営指導や中堅・中小企業の経営（事業）戦略策定・事業計画立案支援、マーケティング支援、IPO（株式上場）準備支援等に従事しています。

【経営管理者養成コースのおすすめポイント（ゼミナール編）】

同コースでは、経営全般にわたる知識を体系的に学びますが、ゼミナールは、得た知識を活用しながら、自社の本質的な課題を掘り下げ整理すると共に、講師や仲間と協力し合いながら解決策・対応策を構築・発表するものです。自社の事業や日常業務を広い視野で見直すチャレンジは、経営者・経営管理者の眼を養うことにもつながります。

【経営管理者養成コースのおすすめポイント（交流編）】

毎月4日間共に学び、語り合い、協力し合う受講生同士は、すぐに打ち解け合い仲間になっているようです。大学校内のみならず、人吉の街に繰り出しジョッキやボトルを間に語り合う光景もしばしば(??)目にします。普段接することの少ない異業種の仲間やその仲間との交流・切磋琢磨は、コース終了後も経営者・経営管理者の大きな財産になっていくはずです。



松尾ゼミの皆さん

【松尾ゼミのご紹介】

＜ゼミの雰囲気＞

ゼミの中での議論や分担作業では、ゼミ員それぞれが自分の役回り・持ち分を考え、進んで実行してくださるおかげで、あたかも“元気なベンチャー企業”の中にいるような気にさせるものでした。

<ゼミの指導方法>

「どうせやるなら厳しくやろう!! どうせやるなら楽しくやろう!!」をモットーに、マンツーマンの支援や（次回ゼミ時までの）宿題を織り交ぜながら、ゼミの皆の協力でそれぞれの課題の解決策を考える方法で進めました。

<ゼミのエピソード>

ゼミのあとは、毎回欠かさず街に繰り出しました。手に入れた人吉の飲食店リストに20店以上‘済み’のマークが付いていた猛者も…。

<印象の強かったこと>

報告会の前週までプレゼンの方向性が定まらなかった〇〇さんが、本番でピシッと決めてくれたことに感心し涙が出そうでした。（経営者の卵が、半年間で“殻から抜け出た”と感じた瞬間でした。）



ゼミナール（個別指導）

【受講者の声掲載「中村不動産開発 中村さん」のゼミでの様子】

中村さんは、ゼミの最年少者でしたが、進んで‘ゼミ長’を引き受けてくれた元気者で、昼の部・夜の部にわたり、文字通り我がゼミのムードメーカーでした。また、大変な勉強家でもあり、ゼミの仲間が実践している優れた手法を即座に自社の経営に取り込む実行力には驚かされました。

【来年度の受講検討企業（者）さんへのメッセージ】

多忙な日常業務に埋もれてしまい、自社の“あるべき姿”や“経営・事業推進上の本質的課題”に目が届かなくなってしまうとは、経営者・経営管理者の職務を全うしているとは言えません。

本コースでは、座学講義を通じて経営全般にわたる知識を体系的に習得することに加え、ゼミでは、得た知識を武器にゼミ講師の指導のもと、自社の現状の俯瞰を通じた本質的課題の発見や、課題解決策の検討を行います。学んだことを即実践につなげる本研修が、きっと骨太の経営者・経営管理者の育成につながるものと考えています。



ご受講お待ちしております！！

派遣企業の声

〇〇君（受講者さん）の発表は課題をしぼり込んだ内容で、弊社の安定収入に繋がるものでした。社員が弊社の将来を考えて6ヶ月間学び自ら発表する事に社長としてたのもしく思いました。ありがとうございました。（不動産業・代表）

ゼミの生徒と先生の一体感、コミュニケーションの良さを感じました。ゼミで成長していると感じています。堂々とした発表内容だった。今度の課題意識も明確で、具体的なカイゼンに生かされる内容だと思います。（運輸業・副本部長）

最初は私が勝手に申し込んだので、しかたなく行くという感じでしたが、初回から充実した教育内容に驚いていました。

講師とゼミ生、ゼミ生間のフランクでオープンなやり取りに好印象を持ちました。皆が若いながらも責任ある立場で、真剣にテーマに取り組んでいるのがよくわかる発表でした。

（サービス業・代表）

今年6ヶ月、〇〇（受講者さん）の成長は素晴らしいものがありました。これもこの研修によるところが大きいと思います。ありがとうございました。（製造業・代表）

（受講者さんの発表は）よく考えられていたと思います。せっかく考えられた内容を社内で実行できるよう、サポートしたいと思います。

今後ともよろしくお願ひ致します。

（建設業・経営企画部）