

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
中小企業大学校

関西校

# 研修ガイド2023

TRAINING  
GUIDE BOOK

# 2023

原動力を刺激する



## 中小企業大学校 関西校

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 近畿本部

〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929

TEL 0790-22-5931 (代) FAX 0790-22-5942

URL <https://www.smrj.go.jp/institute/kansai/>

関西校  検索

Be a Great Small.  
中小機構

# 中小企業大学校総長からのご挨拶



©山口結子

中小企業大学校総長  
野中 郁次郎

企業の経営者や管理者は、絶え間なく変化する経営環境の中で判断を下し、行動することが求められます。

中小企業大学校の研修では、ケーススタディや実習を通じて経営課題を解決する知識や経験を蓄積し、受講者同士の対話による気づきや他者への共感を通じて暗黙知を形にすることで、適切な判断力や機動的な実践力を身につけていただけることを目的にしています。

イノベーションを生み出し、激変する経営環境を乗り越えようとする中小企業・小規模事業者の皆様に役立てるよう様々なテーマの研修をご用意しました。

ご関心のある研修がございましたら、ご受講の程よろしくご申し上げます。弊機構の研修が皆様の企業経営の一助になれば幸甚でございます。

## 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—

中小企業大学校では、中小企業の経営者・管理職、個人事業主の皆さまなど、企業の明日を担う人材の育成に向けた研修を実施しています。50年以上にわたり企業研修に取り組み、今までの受講者は70万人以上にのぼります。

このような実績だけでなく、今日の企業が直面している課題を解決に導く新しい研修もご用意しています。

**貴社の人材育成に、中小企業大学校をご活用ください。**

## 中小企業大学校 6つの特色

### 通いやすい/学びやすい研修へ

全国9校の中小企業大学校に加え、「都心型キャンパス」「サテライト・ゼミ」を全国で展開。また、職場にしながら研修を受講できるオンラインゼミ「WEBee Campus」を開講しています。多忙な中小企業の経営者・社員にも受講しやすい研修です。

### 経験豊富な講師

講師は、専門分野の知識に加えて、現場での実務経験やコンサルティングの実績が豊富な経験者が担当します。中小企業の現場実務に即した研修を提供しています。

### 人脈の構築

様々な業種や地域の方が研修に参加するため、互いに他者から学び合い、様々な気づきを得ることができます。また、通常の業務では接点が少ないであろう異業種ネットワークを構築する機会にもなります。

### 中小企業のための研修内容

中小企業が求める「人材」を育成する内容・カリキュラムとなっています。企業経営の様々な分野に役立つテーマ別研修と、経営者から新任管理者・管理職候補まで様々な役割に合わせた階層別研修を提供しています。

### 理解・行動に直結する研修手法

座学講義に加え、グループワークやディスカッション、プレゼンテーションなどの研修手法を組み合わせることで知識の理解や、実践方法の習得を図り、研修後の実践に結びつく内容です。

### 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、全ての研修で利用しやすい受講料となっています。（国や自治体の助成制度をご利用いただける講座も多数ございます。）また、全国9校の中小企業大学校では、ご利用しやすい価格の食堂・宿泊施設を備えています。

## 選べる4つの学びの場

### 大学校で学ぶ

全国に9校ある中小企業大学校は宿泊可能で、食堂・読書室・体育施設などを備えています。日々の業務から離れ、研修に集中的に取り組めるうえ、受講者同士の交流も図れます。



### 都心部で学ぶ

全国7箇所の都心エリア（中小機構地域本部）にキャンパスを設置。アクセスの良い都心部で受講できます。



### Webで学ぶ

職場や外出先、自宅など場所を選ばず、オンラインで研修を受講できます。約5名の少人数制で講師とじっくり対話しながら学べます。



### 地域で学ぶ

中小企業大学校の研修を身近な地域で受講できるよう、全国各地の自治体や支援機関、大学等と連携し「サテライト・ゼミ」として提供。現在、全国70箇所で開催が可能です。



### 特別な知識・経験は不要!

特別な知識・経験が無くても、実務経験豊富な講師や受講者同士の対話から気づきを得られます。

### 現場での実践につながります

座学だけではなく、演習などを組み合わせ、自ら考えられるような研修プログラムを展開。研修の多くは、自社・自身の課題に対するアクションプランを作り、現場での実践につなげていきます。



座学



演習



自社・自身の課題へのアクションプランづくり

# 2023年度 中小企業大学校関西校 分野別 研修一覧

分野	コース No.	研修テーマ	受講料	定員	研修日数	実施期間	ページ
長期研修	01	第43期 経営管理者研修 <span>関西校 御堂筋キャンパス</span>	557,000円	30名	60日	2023.10. 2 ~ 2024. 9. 6	7
	02	第26期 工場管理者養成コース <span>関西校</span>	182,000円	30名	18日	2023. 7.25 ~ 2023.12.14	9
	03	高度実践型経営力強化コース <span>御堂筋キャンパス</span>	153,000円	20名	13日	2023.10.24 ~ 2024. 3.15	11
階層別	04	新任管理者研修(4月) <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023. 4.18 ~ 2023. 4.20	12
	10	新任管理者研修(6月) <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2023. 6. 6 ~ 2023. 6. 8	12
	16	中堅管理者研修 <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	25名	3日	2023. 6.28 ~ 2023. 6.30	13
	33	次世代トップリーダー養成講座 <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023. 9.26 ~ 2023. 9.28	13
	34	新任管理者研修(9月) <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2023. 9.26 ~ 2023. 9.28	12
	40	女性リーダーのためのステップアップ講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2023.10.17 ~ 2023.10.18	13
	58	新任管理者研修(3月) <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2024. 3. 5 ~ 2024. 3. 7	12
企業経営・経営戦略	12	トラブルを未然に防ぐ企業法務の勘所 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	20名	2日	2023. 6.14 ~ 2023. 6.15	14
	15	SDGsの考え方・取り組み方 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	20名	2日	日程調整中、決定次第、HPでお知らせします	14
	22	経営判断・意思決定力の強化講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	20名	3日	2023. 8. 2 ~ 2023. 8. 4	14
	27	データの読み方講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	25名	2日	2023. 8.31 ~ 2023. 9. 1	15
	32	事業構想をまとめるための戦略思考講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2023. 9.20 ~ 2023. 9.21	15
	41	経営トップセミナー <span>御堂筋キャンパス</span>	16,000円	30名	1日	2023.10.19	15
	55	広報の考え方・取り組み方 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	20名	2日	2024. 2.13 ~ 2024. 2.14	15
	06	チームマネジメント力強化講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2023. 5. 9 ~ 2023. 5.11	16
	07	<del>新</del> 管理者のためのコミュニケーション術(5月) <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023. 5.16 ~ 2023. 5.18	16
	09	若手リーダーのためのモチベーションマネジメント(5月) <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2023. 5.24 ~ 2023. 5.25	16
組織マネジメント	13	リーダーシップ強化講座(6月) <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023. 6.19 ~ 2023. 6.21	16
	17	チームを率いるリーダーのための業務改善(7月) <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2023. 7. 5 ~ 2023. 7. 6	17
	19	ビジネスに役立つ思考力強化講座 <span>関西校</span>	22,000円	30名	2日	2023. 7.19 ~ 2023. 7.20	17
	25	実践で学ぶ!部下指導の考え方・進め方(8月) <span>御堂筋キャンパス</span>	36,000円	30名	4日	2023. 8.28 ~ 2023.10.12	17
	26	<del>新</del> 社員も会社も成長するOJTの進め方 <span>関西校</span>	22,000円	30名	2日	2023. 8.29 ~ 2023. 8.30	17
	29	ファシリテーション力強化講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	25名	2日	2023. 9. 6 ~ 2023. 9. 7	18
	30	コーチングの考え方・取り組み方 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2023. 9.13 ~ 2023. 9.14	18
	31	業務マニュアルの作り方・活かし方 <span>関西校</span>	22,000円	25名	2日	2023. 9.20 ~ 2023. 9.21	18
	35	問題発見・課題解決の考え方 <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023.10. 3 ~ 2023.10. 5	18
	37	チームを率いるリーダーのための業務改善(10月) <span>関西校</span>	22,000円	30名	2日	2023.10.10 ~ 2023.10.11	17
	39	実践的仕事管理術 <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023.10.17 ~ 2023.10.19	19
	42	<del>新</del> 管理者のためのコミュニケーション術(10月) <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2023.10.30 ~ 2023.11. 1	16
	45	若手リーダーのためのモチベーションマネジメント(11月) <span>関西校</span>	22,000円	30名	2日	2023.11.21 ~ 2023.11.22	16
	49	実践で学ぶ!部下指導の考え方・進め方(1月) <span>関西校</span>	36,000円	30名	4日	2024. 1.23 ~ 2024. 2.21	17
	50	リーダーシップ強化講座(1月) <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2024. 1.24 ~ 2024. 1.26	16
	54	ビジネスに役立つロジカルシンキング活用法 <span>御堂筋キャンパス</span>	29,000円	25名	3日	2024. 2. 6 ~ 2024. 2. 8	19
	人事・組織	23	組織風土づくりの考え方・進め方 <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2023. 8. 7 ~ 2023. 8. 9
44		実践的!人事・労務管理講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	25名	3日	2023.11.15 ~ 2023.11.17	19
53		人材育成の考え方・進め方 <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2024. 1.30 ~ 2024. 2. 1	20
56		社員がいきいき働く職場づくり <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	20名	2日	2024. 2.19 ~ 2024. 2.20	20
財務管理	11	決算書の読み方講座(6月) <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023. 6.13 ~ 2023. 6.15	20
	28	会計情報活用講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	16,000円	25名	1日	2023. 9. 5	20
	38	成長と安全を両立させる資金調達と資金繰り <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	20名	3日	2023.10.11 ~ 2023.10.13	21
	47	決算書の読み方講座(12月) <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2023.12. 6 ~ 2023.12. 8	20
営業・マーケティング	48	経営基盤を強くする会計実務講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	25名	2日	2024. 1.18 ~ 2024. 1.19	21
	05	実践で学ぶ!提案営業の進め方 <span>関西校</span>	36,000円	30名	4日	2023. 4.25 ~ 2023. 5.25	21
	14	海外向けEC成功への基本戦略 <span>御堂筋キャンパス</span>	16,000円	25名	1日	2023. 6.20	21
	18	できる営業パーソン養成講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2023. 7.12 ~ 2023. 7.13	22
	20	新規顧客開拓の進め方 <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023. 7.25 ~ 2023. 7.27	22
	24	実践的顧客対応力強化講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	25名	3日	2023. 8.22 ~ 2023. 8.24	22
	36	販路開拓の進め方 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2023.10. 4 ~ 2023.10. 5	22
生産管理	51	実践で学ぶ!営業計画の作り方 <span>関西校</span>	36,000円	30名	4日	2024. 1.25 ~ 2024. 2.28	23
	57	消費者行動に学ぶマーケティング <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2024. 2.21 ~ 2024. 2.22	23
	59	Webマーケティング講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2024. 3.11 ~ 2024. 3.12	23
	08	実践で学ぶ!5Sと目で見える管理 <span>関西校</span>	39,000円	30名	4日	2023. 5.23 ~ 2023. 6.28	23
21	納期管理講座 <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2023. 8. 1 ~ 2023. 8. 3	24	
46	若手管理者のためのものづくり問題解決講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	22,000円	30名	2日	2023.11. 6 ~ 2023.11. 7	24	
43	ボカミス対策講座 <span>御堂筋キャンパス</span>	32,000円	30名	3日	2023.11.28 ~ 2023.11.30	24	
52	品質管理講座 <span>関西校</span>	32,000円	30名	3日	2024. 1.30 ~ 2024. 2. 1	24	

※コース名、開催日程、カリキュラム概要、受講料等は変更される場合がありますのでご了承ください。

## 研修掲載ページ

長期研修	P7~P12
階層別	P12~P13
企業経営・経営戦略	P14~P15
組織マネジメント	P16~P19
人事・組織	P19~P20
財務管理	P20~P21
営業・マーケティング	P21~P23
生産管理	P23~P24

中小企業大学校関西校では  
**新型コロナウイルス感染防止策を実施して**  
 ご受講をお待ちしています!  
 当校で実施している新型コロナウイルス感染防止策をご紹介します

### 1 三つの密の回避

- ①密閉低減**
  - 研修室内は定期的にドアなどを開放して換気しています。
- ②密集低減** (研修室内、共有スペースでの一定の距離の確保)
  - 施設内では人と人の距離(1~2m)を確保しています。特に教室では、人数制限、座席レイアウト等配慮しています。
- ③密接低減**
  - 講師及び運営担当職員等は常時マスクを着用し、対応しています。
  - 研修にご参加される方々には、手洗いやうがい、マスク着用と咳エチケットをお願いしています。
  - 他者と密接し大声で話しかけるのは、お控えいただくようお願いしています。

### 2 消毒の徹底

- 施設内のドアノブ、スイッチ、手すり等を定期的に消毒しています。
- アルコール消毒液を、受付、研修室入り口等に配置して、手指の消毒の徹底をお願いしています。

### 3 検温の実施

- 研修参加者全員に検温を実施しています。

階層別

企業経営・経営戦略





組織マネジメント

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

研修分野 対象者 (メインターゲット)	階層別	組織マネジメント	財務管理	営業・マーケティング	生産管理
経営者 代表者、 役員クラス					
01		第43期 経営管理者研修【5日間×12月】 P7			
経営幹部 部長、工場長、 部門長クラス (経営後継者含む)	33 次世代トップリーダー養成講座【3日間】 P13			51 実践で学ぶ！営業計画の作り方【4日間】 P23	
管理者 課長クラス		07 <b>NEW</b> 管理者のためのコミュニケーション術(5月)【3日間】 P16		05 実践で学ぶ！提案営業の進め方【4日間】 P21	02 第26期 工場管理者養成コース 【3日間×6月】 P9
		13 リーダーシップ強化講座(6月)【3日間】 P16		20 新規顧客開拓の進め方【3日間】 P22	08 実践で学ぶ！5Sと目で見える管理【4日間】 P23
		19 ビジネスに役立つ思考力強化講座【2日間】 P17			21 納期管理講座【3日間】 P24
		26 <b>NEW</b> 社員も会社も成長するOJTの進め方【2日間】 P17			52 品質管理講座【3日間】 P24
		31 業務マニュアルの作り方・活かし方【2日間】 P18			
		35 問題発見・課題解決の考え方【3日間】 P18			
		37 チームを率いるリーダーのための業務改善(10月)【2日間】 P17			
		39 実践的仕事管理術【3日間】 P19			
		49 実践で学ぶ！部下指導の考え方・進め方(1月)【4日間】 P17	11 決算書の読み方講座(6月)【3日間】 P20		
		45 若手リーダーのためのマネジメント(11月)【2日間】 P16			
新任管理者層 新任課長、 その候補者	04 新任管理者研修 (4月)【3日間】 P12				

研修分野 対象者 (メインターゲット)	階層別	企業経営・経営戦略	組織マネジメント	人事・組織	財務管理	営業・マーケティング	生産管理
経営者 代表者、 役員クラス		12 トラブルを未然に防ぐ企業法務の勘所【2日間】 P14	54 ビジネスに役立つロジカルシンキング活用法【3日間】 P19	56 社員がいそいそ働く職場づくり【2日間】 P20	28 会計情報活用講座【1日間】 P20		
	03			高度実践型経営力強化コース【13日間】 P11			
経営幹部 部長、工場長、 部門長クラス (経営後継者含む)		15 SDGsの考え方・取り組み方【2日間】 P14	55 広報の考え方・取り組み方【2日間】 P15	23 組織風土づくりの考え方・進め方【3日間】 P19	38 成長と安全を両立させる資金調達と資金繰り【3日間】 P21	14 海外向けEC成功への基本戦略【1日間】 P21	
	16 中堅管理者研修【3日間】 P13	22 経営判断・意思決定力の強化講座【3日間】 P14	27 データの読み方講座【2日間】 P15	53 人材育成の考え方・進め方【3日間】 P20	57 消費者行動に学ぶマーケティング【2日間】 P23	59 Webマーケティング講座【2日間】 P23	
管理者 課長クラス		40 女性リーダーのためのステップアップ講座【2日間】 P13	06 チームマネジメント力強化講座【3日間】 P16	44 実践的！人事・労務管理講座【3日間】 P19	47 決算書の読み方講座【2日間】 P20	18 できる営業・パソコン養成講座【2日間】 P22	43 若手管理者のためのものづくり問題解決講座【2日間】 P24
	42 NEW 管理者のためのコミュニケーション術【10月】【3日間】 P16	25 実践で学ぶ！部下指導の考え方・進め方【8月】【4日間】 P17	17 チームを率いるリーダーのための業務改善【7月】【2日間】 P17	29 ファシリテーション強化講座【2日間】 P18	50 リーダーシップ強化講座【1月】【3日間】 P16	24 実践的顧客対応力強化講座【3日間】 P22	46 ポカミス対策講座【3日間】 P24
新任管理者層 新任課長、 その候補者		10 新任管理者研修【6月】【3日間】 P12	09 若手リーダーのためのモチベーションマネジメント【5月】【2日間】 P16	30 コーチングの考え方・取り組み方【2日間】 P18	48 経営基盤を強くする会計実務講座【2日間】 P21	36 販路開拓の進め方【2日間】 P22	
	34 新任管理者研修【9月】【3日間】 P12	58 新任管理者研修【3月】【3日間】 P12					

# 2023年度 中小企業大学校関西校 研修カレンダー

研修分野／開講月		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
長期研修	関西校					02 第26期 工場管理者養成コース 7/25～12/14 P9		01 第43期 経営管理者研修 10/2～2024/9/6 P7					～2024年9月 ※4月から御堂筋キャンパス
	御堂筋 キャンパス							03 高度実践型経営力 強化コース 10/24～2024/3/15 P11					
階層別	関西校	04 新任管理者研修 (4月) 4/18～20 P12						33 次世代トップリーダー 養成講座 9/26～28 P13					
	御堂筋 キャンパス			10 新任管理者研修 (6月) 6/6～8 P12				34 新任管理者研修 (9月) 9/26～28 P12	40 女性リーダーのための ステップアップ講座 10/17,18 P13				58 新任管理者研修 (3月) 3/5～7 P12
企業経営 ・ 経営戦略	御堂筋 キャンパス			12 トラブルを未然に 防ぐ企業法務の勘所 6/14,15 P14		22 経営判断・意思決定力 の強化講座 8/2～4 P14	32 事業構想をまとめる ための戦略思考講座 9/20,21 P15	41 経営トップセミナー 10/19 P15				55 広報の考え方・ 取り組み方 2/13,14 P15	
				15 SDGsの考え方・ 取り組み方 日程調整中 P14		27 データの読み方講座 P15	8/31,9/1						
組織マネジメント	関西校		07 管理者のための コミュニケーション術 (5月) 5/16～18 P16	13 リーダーシップ 強化講座(6月) 6/19～21 P16	19 ビジネスに役立つ 思考力強化講座 7/19,20 P17	26 社員も会社も成長する OJTの進め方 8/29,30 P17	31 業務マニュアルの 作り方・活かし方 9/20,21 P18	35 問題発見・課題解決 の考え方 10/3～5 P18	45 若手リーダーのための モチベーションマネジメント (11月)11/21,22 P16		49 実践で学ぶ/部下指導の考え方・進め方(1月) ①1/23,24 ②2/20,21 P17		
	御堂筋 キャンパス		06 チームマネジメント力 強化講座 5/9～11 P16		17 チームを率いるリーダーの ための業務改善(7月) 7/5,6 P17	25 実践で学ぶ/部下指導の 考え方・進め方(8月) 8/28,29 P17	29 ファシリテーション 力強化講座 9/6,7 P18	37 チームを率いるリーダーの ための業務改善(10月) 10/10,11 P17			50 リーダーシップ 強化講座(1月) 1/24～26 P16	54 ビジネスに役立つ ロジカルシンキング活用法 2/6～8 P19	
人事・組織	御堂筋 キャンパス		09 若手リーダーのための モチベーションマネジメント (5月) 5/24,25 P16			23 組織風土づくりの 考え方・進め方 8/7～9 P19		30 コーチングの考え方・ 取り組み方 9/13,14 P18	39 実践的仕事管理術 10/17～19 P19	44 実践的/人事・労務 管理講座 11/15～17 P19	53 人材育成の考え方・進め方 1/30～2/1 P20	56 社員がいきいき 働く職場づくり 2/19,20 P20	
財務管理	関西校			11 決算書の読み方 講座(6月) 6/13～15 P20				28 会計情報活用講座 9/5 P20	38 成長と安全を両立させる 資金調達と資金繰り 10/11～13 P21		47 決算書の読み方講座 (12月) 12/6～8 P20	48 経営基盤を強くする 会計実務講座 1/18,19 P21	
	御堂筋 キャンパス												
営業 ・ マーケティング	関西校	05 実践で学ぶ/提案営業の進め方 ①4/25,26 ②5/24,25 P21			20 新規顧客開拓の 進め方 7/25～27 P22							51 実践で学ぶ/営業計画の作り方 ①1/25,26 ②2/27,28 P23	
	御堂筋 キャンパス			14 海外向けEC成功への 基本戦略 6/20 P21	18 できる営業パーソン 養成講座 7/12,13 P22	24 実践的顧客対応力 強化講座 8/22～24 P22		36 販路開拓の進め方 10/4,5 P22				57 消費者行動に学ぶ マーケティング 2/21,22 P23	59 Webマーケティング 講座 3/11,12 P23
生産管理	関西校		08 実践で学ぶ/5Sと目で見える管理 ①5/23,24 ②6/27,28 P23			21 納期管理講座 8/1～3 P24					52 品質管理講座 1/30～2/1 P24		
	御堂筋 キャンパス								43 若手管理者のための ものづくり問題解決 講座 11/6,7 P24	46 ポカミス対策 講座 11/28～30 P24			

## 01 第43期 経営管理者研修

**研修期間** 2023年10月 2日(月)～10月 6日(金) 5日間×12回  
 2023年11月 6日(月)～11月10日(金)  
 2023年12月 4日(月)～12月 8日(金)  
 2024年 1月15日(月)～ 1月19日(金)  
 2024年 2月 5日(月)～ 2月 9日(金)  
 2024年 3月 4日(月)～ 3月 8日(金)  
 2024年 4月 8日(月)～ 4月12日(金)  
 2024年 5月13日(月)～ 5月17日(金)  
 2024年 6月 3日(月)～ 6月 7日(金)  
 2024年 7月 1日(月)～ 7月 5日(金)  
 2024年 8月 5日(月)～ 8月 9日(金)  
 2024年 9月 2日(月)～ 9月 6日(金)

**会場** 関西校(10月～3月) 御堂筋キャンパス(4月～9月) **対象者** 経営者・経営幹部  
**受講料** 557,000円(税込み) **定員** 30名

### 目的・内容

本研修では、企業・部門の方針を考え動かす立場にある者が、幅広い視点から経営管理の知識・手法と、自己の意識改革と会社の経営革新を実現するために必要な考え方や実践方法について、体系的かつ総合的に学ぶ。

- 1 自己革新への取り組み
- 2 企業経営と経営管理
- 3 経営管理者の能力開発
- 4 経営管理手法と実践
- 5 プランづくりの進め方
- 6 自社での実践準備



### コースの全体像・流れ

<b>Step1</b> 第1回～第3回	<b>自己革新と能力開発</b>	●自己革新、経営の仕組み、マネジメントスキルの基本 自身の目標設定 経営管理者としての心構え
<b>Step2</b> 第4回～第8回	<b>経営管理の実務と戦略構築</b>	●経営管理手法(経営戦略、マーケティング、財務分析、人事管理) ●ゼミナール：自社分析、専門研究(個別指導) 経営管理手法の習得 経営課題の抽出と戦略の構築
<b>Step3</b> 第9回～第12回	<b>実践力の向上</b>	●計画の実践と進捗管理、経営管理者としての決意 ●ゼミナール：自社の課題研究の提出・発表 目標達成スキル 経営判断力の向上

プランの実践へ！

### カリキュラム概要

<会場:関西校>

<b>第1回</b> 経営管理者としての視点と役割	10月 2日(月) 10月 3日(火) 10月 4日(水) 10月 5日(木) 10月 6日(金)	(※初日午前はオリエンテーション) メンバーとチームのチカラを引き出す 経営管理者としての自己理解 【午前】これからの企業経営と経営管理者の役割 【午後】ゼミナールオリエンテーション
<b>第2回</b> 現状把握のための分析手法	11月 6日(月) 11月 7日(火) 11月 8日(水) 11月 9日(木) 11月10日(金)	財務分析の基礎知識 現状把握方法と問題発見の考え方
<b>第3回</b> 企業経営の全体像の理解	12月 4日(月) 12月 5日(火) 12月 6日(水) 12月 7日(木) 12月 8日(金)	数値から見える経営状況の仮説と検証 ビジネスゲーム
<b>第4回</b> 経営戦略の策定プロセス	1月15日(月) 1月16日(火) 1月17日(水) 1月18日(木) 1月19日(金)	企業理念の浸透と組織文化の醸成 経営戦略立案に向けた現状分析 ゼミナール①
<b>第5回</b> 自社の強みと財務状況	2月 5日(月) 2月 6日(火) 2月 7日(水) 2月 8日(木) 2月 9日(金)	自社の強みの抽出と市場ニーズの探索 財務分析と対策(演習) ゼミナール②
<b>第6回</b> 経営戦略の立案	3月 4日(月) 3月 5日(火) 3月 6日(水) 3月 7日(木) 3月 8日(金)	企業ビジョンの策定と戦略立案 事業計画の策定手法 ゼミナール③

<会場:御堂筋キャンパス>

<b>第7回</b> 利益・資金計画の作成	4月 8日(月) 4月 9日(火) 4月10日(水) 4月11日(木) 4月12日(金)	事業計画の実現に向けた組織づくり 利益計画・資金計画の作成(演習) ゼミナール④
<b>第8回</b> マーケティング思考	5月13日(月) 5月14日(火) 5月15日(水) 5月16日(木) 5月17日(金)	マーケティング思考 ゼミナール⑤(中間発表) ゼミナール⑥
<b>第9回</b> 販路開拓と生産性向上	6月 3日(月) 6月 4日(火) 6月 5日(水) 6月 6日(木) 6月 7日(金)	販売強化、販路開拓のポイント 生産性向上に役立つプロジェクト管理 生産性改善と組織改革・現場力向上 ゼミナール⑦
<b>第10回</b> 組織マネジメントと企業法務	7月 1日(月) 7月 2日(火) 7月 3日(水) 7月 4日(木) 7月 5日(金)	部下を育て、組織・チームを動かす 企業法務の基礎知識 ゼミナール⑧ ゼミナール⑨
<b>第11回</b> 自社での実践準備	8月 5日(月) 8月 6日(火) 8月 7日(水) 8月 8日(木) 8月 9日(金)	経営管理者に求められる判断力 研究課題の実現性検証(演習) ゼミナール⑩ ゼミナール⑪(まとめ)
<b>第12回</b> 成果創出に向けて	9月 2日(月) 9月 3日(火) 9月 4日(水) 9月 5日(木) 9月 6日(金)	経営管理者総合演習 【午前】経営管理者としてのコンディションづくり 【午後】課題研究報告会発表資料作成 ゼミナール⑫(課題研究の発表) 今後の成果創出に向けて(演習)

※カリキュラムや会場については、今後、変更の可能性があります。



### 受講者の声

- 1年間の長期研修で、当初は非常に心配していましたが、皆様から気にかけて親切にして頂き、おかげさまで快適に過ごすことが出来ました。過ぎてしまえばあっという間の1年間でした。また来月も来てしまいそうなくらい、私の中では1ヶ月のサイクルの中に定着していました。本当に良い時間をありがとうございました。
- 財務分析やマーケティングなどの講義で、会社組織としてどのように動いていけばよいのか学びました。そして会社を動かすための組織力をもっと上げたいと強く感じるようになりました。若い人たちをもっと巻き込んで、同じ方向をむく仲間として一緒に活動したいと思っています。
- 日常業務から離れ、長期間、研修に没頭できる環境に身を置く機会を得られたことは幸運でしたし、その環境を与えて頂いた皆様には感謝しています。同じ目標を持って、真面目に、面白おかしく研修生活を送り、同じ時間を共有できた仲間(同期生)との出会いは私にとって大きな財産となりました。

### 派遣元企業様の声

- 自社のあらゆる課題を洗いだし、計画的に解決策を講じ、組織全体の意識改革に取り組むことができるようになった。
- 受講したメンバーとの情報共有が促進され、経営幹部としてKPIとKGIの区別が明確になり、アウトプットの数字だけではなくプロセスの管理に目が届くようになった。
- 研修で交流を深めた仲間との交流が続いており、お互いのビジネスの悩みや相談ができる相手ができ、良い刺激になっている。

# 02 第26期 工場管理者養成コース

**研修期間** 7月25日(火)～7月27日(木) 3日間×6回  
 8月21日(月)～8月23日(水)  
 9月26日(火)～9月28日(木)  
 10月23日(月)～10月25日(水)  
 11月13日(月)～11月15日(水)  
 12月12日(火)～12月14日(木)

**会場** 関西校 **対象者** 生産部門の管理者  
工場管理者候補の方  
**受講料** 182,000円(税込み) **定員** 30名

## 目的・内容

本研修では、生産活動の基本要素であるQ・C・Dの考え方や手法と、個別指導を通じ、効果的な工場の管理・運営の仕方を体系的かつ総合的に学ぶ。

- 1 工場管理者の職務と役割
- 2 現場改善の視点(ムダの発見)と改善による効果
- 3 Q(品質)、C(コスト)、D(納期)の基礎知識と改善の着眼点
- 4 現場改善の方策と演習
- 5 ゼミナールによる自社課題解決



## カリキュラム概要

Step	回数	内容	日程	詳細
Step 1	1回目	工場管理者の職務と基礎知識	7月25日(火) 7月26日(水) 7月27日(木)	工場管理者の職務と役割 現場で求められるリーダーシップ 5Sと「目で見える管理」の手法と実践
	2回目	品質管理の手法と実践	8月21日(月) 8月22日(火)	品質管理の基礎知識 品質管理活動の進め方
			8月23日(水)	課題研究(1)
3回目		原価管理とコストダウンの進め方	9月26日(火) 9月27日(水)	原価管理の基礎知識 コストダウン活動の進め方
	9月28日(木)		課題研究(2)	
4回目	工程管理と生産性向上	10月23日(月) 10月24日(火)	工程管理の考え方・進め方 生産性向上の手法と実践ポイント	
		10月25日(水)	課題研究(3)	
		11月13日(月) 11月14日(火)	計画策定のプロセスと実現性・効果の検証 課題研究(4)	
Step 3	5回目	工場改革の実現性、効果の検証	11月15日(水)	課題研究(5)
			12月12日(火)	課題研究(6)
	6回目	工場改革の実践の継続	12月13日(水) 12月14日(木)	課題研究発表会 工場改革の実践上の留意点

※カリキュラムについては、今後、変更の可能性があります。

## Step1 工場管理者の職務と基礎知識

### 工場管理者の役割

- 現場でのリーダーシップ
- 問題解決の視点

### 現場改善の基礎

- 5Sと「目で見える管理」
- IE技法の現場への活用

自社経営における製造現場の果たす役割、工場管理者としての心構え等を学びます。また、生産管理の考え方のベースとなる、現場改善手法の基礎を学びます。

1回目

## Step2 生産管理の手法と実践のポイント

### Q 品質管理

- 管理手法の基礎(QC7つ道具他)
- 管理活動の実践ポイント

### C 原価管理

- 原価の仕組みと収益構造
- コストダウンの進め方

### D 納期管理

- 生産計画・統制の進め方
  - リードタイム短縮の手法
- 生産管理の基本=Q[品質]・C[原価]・D[納期]を中心に、基礎的な管理手法・理論から、現場マネジメントのポイントを学びます。

### 課題研究(1)・(2)・(3)

講義内容を自社現場に落とし込み、現状分析から問題点の抽出、改善案検討へと進みます。

2回目 3回目 4回目

## Step3 具体的な改善策の立案

### 計画策定・検証

- 計画策定のプロセス
- 実現性、効果の検証

### 現場での心構え

- 実効性を高めるマネジメント
- 現場リーダーの心構え
- 自身のビジョン・理想像とは

### 課題研究(4)・(5)・(6)

自社の「工場改革プラン」の策定に取り組みます。最後に全体でプレゼンテーションを行い、実践に向けた心構えを養います。

講義内容を総括し、問題整理・検討の着眼点を学びます。また、プラン発表後は自社で取り組みを行う際のポイントを学びます。

5回目 6回目

自らリーダーとして「工場改革プラン」の実行へ!

## 受講者の声

- 工場管理者の基本を色々と学ばせて頂きありがとうございました。是非とも来期は部下を参加させたいです。
- グループディスカッションやゼミでは他社様と悩みを共有することで、自社の問題を客観的に捉えることができました。
- 異業種の様々な改善取り組み方、分析、対策などを聞けてとても参考になりました。



## 派遣元企業様の声

- 弊社加工業務については、非常に短納期であり、突発的な受注に対応していく事が常に要求されます。お客様の信頼を得るために、今回の改善は非常に意味あるものでした。研修終了後も、改善を進めてこの部署に生産力を増加させる事ができました。
- 現状コストから改善後コストを自分達現場で目標を設定し、その目標に対して計画を作成、実行、PDCAを繰り返し行うことで、コスト意識や競争力が上がり、また品質改善や組織の成長にもつながっている。
- 他社の管理者の方々との交流で、部下や仲間への接し方が変わり、チームとして目標や課題を共有して取り組む姿勢が感じられるようになった。
- 加工率の向上に率先して取り組み、他の管理者にも同様の取組をうながし、製造部全体での生産性向上につながっている。





# 高度実践型経営力強化コース

～ケースメソッドで磨く 経営者の意思決定力～

**研修期間** 2023年10月24日(火)～10月26日(木) 計13日間  
 2023年11月16日(木)～11月17日(金)  
 2023年12月13日(水)～12月14日(木)  
 2024年 1月16日(火)～ 1月17日(水)  
 2024年 2月15日(木)～ 2月16日(金)  
 2024年 3月14日(木)～ 3月15日(金)

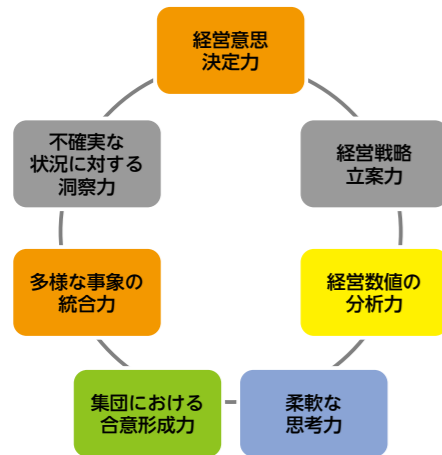
**会場** 御堂筋キャンパス **対象者** 経営者・経営幹部  
**受講料** 153,000円(税込み) **定員** 20名

## 目的・内容

本研修では、企業経営の現場で直面するさまざまな経営課題や意思決定が求められる場面を再現したケース研究を通じて、経営分析手法やフレームワークを活用しながら、複雑に絡み合う要素を紐解く問題解決と最適な意思決定ができる経営力を身につける。

- 1 経営の現場を疑似体験するケースメソッド
- 2 ケースを通じて、自社の経営を見つめ直す
- 3 経営者に求められるスキル(洞察力、思考力等)を身につける。

### 7つの経営力の向上を目指します



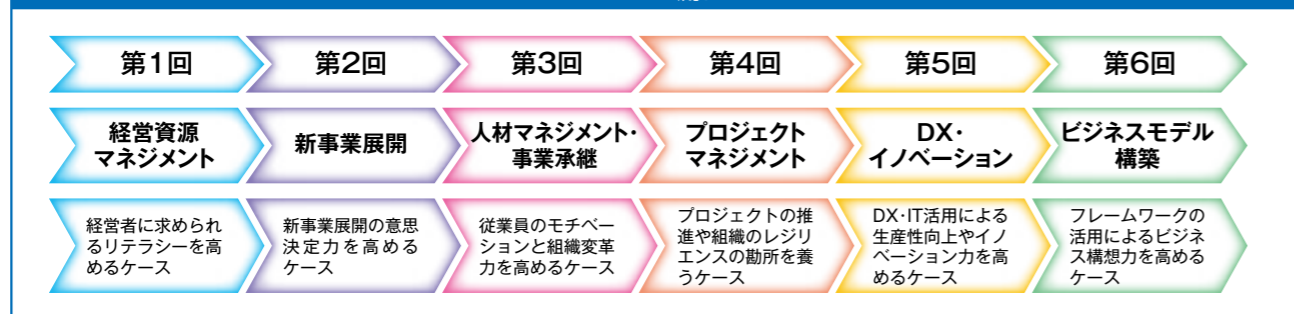
### ケース研究の進め方

- 1 ケースガイダンス  
ケースを読み解く上で必要な事前知識の補足をを行います。
- 2 個人ワーク  
ケースについて個人で熟読し、問いに対しての提案を検討します。
- 3 グループ討議  
個人ワークで検討した提案を持ち寄り、グループで討議し、クラス討議に向けて各自のスタンスや意見を磨きあげます。
- 4 クラス討議(レクチャー・振り返り)  
グループ討議の結果を踏まえ、クラス全体での討議を行います。討議後は、ケースを通しての学びのポイントと実際の意思決定についてのレクチャーを受けます。最後に、ケースメソッドを通じて学んだことを各自でまとめます。



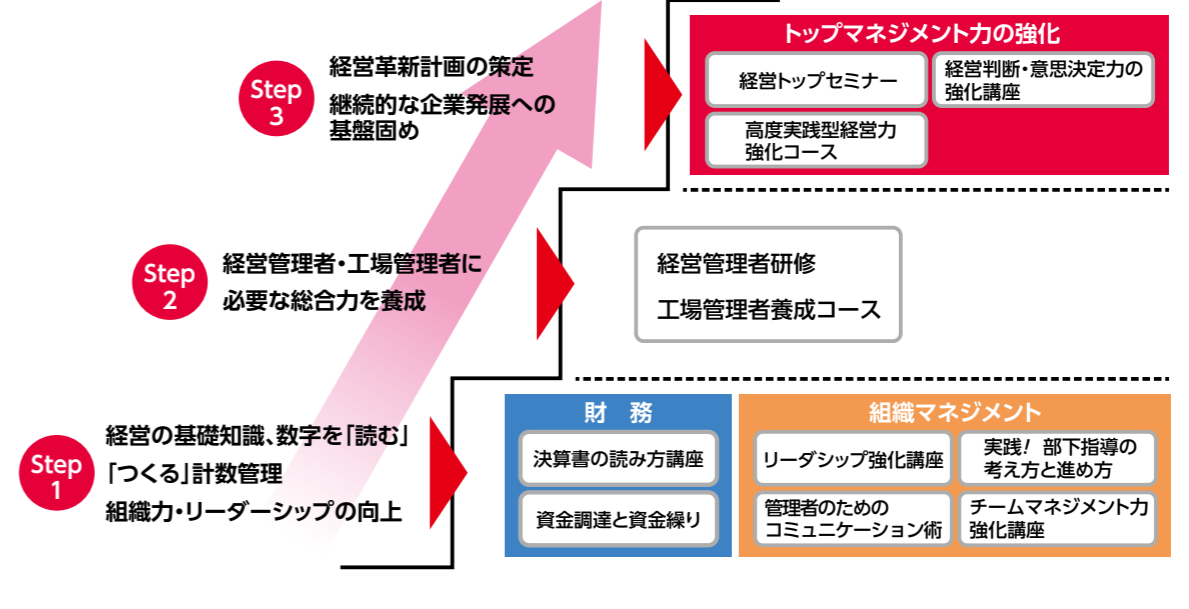
- 経営に関する最新の**情報や知識**、喫緊の課題に取り組む企業や経営者の**事例**を学びます。
- 他の受講者とのディスカッションにより、**多面的な考え**について学びます。

### コースの流れ



## 後継者・幹部養成モデルプラン

革新を実現する後継者・経営幹部を目指す



## 階層別

04  
10  
34  
58

## 新任管理者研修(4月)(6月)(9月)(3月)

～成果を上げるためのプロの仕事術～

**研修期間** 04 2023年4月18日(火)～4月20日(木) 3日間  
 10 2023年6月 6日(火)～6月 8日(木) 3日間  
 34 2023年9月26日(火)～9月28日(木) 3日間  
 58 2024年3月 5日(火)～3月 7日(木) 3日間  
**会場** 04 関西校  
 10 34 58 御堂筋キャンパス  
**対象者** 新任管理者層 **受講料** 32,000円(税込み) **定員** 各30名

### 目的・内容

企業を取り巻く経営環境が著しく変化している昨今、組織の中核を担う管理者の役割は益々重要性を帯びている。それは単にトップと現場との橋渡し役にとどまらず、管理者には組織的かつ効率的な事業展開を推進する責任者という位置付けも期待され、その果たすべき責任は極めて大きい。  
 本研修では、管理者に求められる役割について理解した上で、管理者として必要となるマネジメントの知識・スキルを学び、自身の目標を設定し、その実現に向けたアクションプランの策定に取り組む。

- 1 組織として管理者に求められる役割と能力
- 2 チームを円滑に運営するためのリーダーシップとコミュニケーション
- 3 部下の意欲・能力を引き出す「部下指導・育成」の手法
- 4 職場で発生する問題への対処法
- 5 自身にとって相応しい目標の設定

講師：有限会社P.S.コンサルティング 代表取締役 大元 相氏



## 16 中堅管理者研修 ～さらなる成長への脱皮とマネジメントの向上へ～

研修期間	6月28日(水)～6月30日(金) 3日間	会場	御堂筋キャンパス
対象者	経営幹部・管理者	受講料	32,000円(税込み)
		定員	25名

### 目的・内容

組織を支える中核となる管理者には更なる成長が求められ、高い意欲をもって能力向上に努めることが組織に活力を生み、企業の成長発展へと繋がっていく。

本研修では、管理者がより高いマネジメント能力を得ることを狙いとし、その土台である意識・意欲と組織をまとめる力を向上させることを学び、また、これらを自社へと波及させていくための自身の行動計画を作成する。

- 1 管理者に求められる職務と役割
- 2 自身のたな卸しと、目指すべき管理者像
- 3 対人関係力と経営課題の統合的な解決力を高める
- 4 自立した管理者としての行動計画(演習)

講師：溝井&パートナー  
経営コンサルティング事務所 代表 溝井 伸彰 氏



## 33 次世代トップリーダー養成講座 ～人材を心底活かす経営をしていくために～

研修期間	9月26日(火)～9月28日(木) 3日間	会場	関西校
対象者	経営幹部・管理者	受講料	32,000円(税込み)
		定員	30名

### 目的・内容

次世代トップリーダーが信頼される経営者・経営幹部へと成長するためには、会社の歴史や理念を再確認し、経営の全体像を掴むことが必要である。その上で、経営環境の変化を読み取り、今後の目指すべき経営ビジョンを明確にしていくことが重要である。

本研修では、後継者や経営幹部が環境変化に適応するための経営のあり方や求められる役割・心構えについて学ぶ。また、演習を交えて自社の将来のビジョンをイメージし、今後の自身の行動目標を検討する。

- 1 次世代トップリーダーの使命と心構え
- 2 企業経営の基本
- 3 組織を牽引するマネジメント
- 4 組織と自身の将来ビジョン(演習)

講師：株式会社アイムサプライ 代表取締役 伊豆田 功 氏



## 40 女性リーダーのためのステップアップ講座 ～自分らしいリーダーになるために～

研修期間	10月17日(火)～10月18日(水) 2日間	会場	御堂筋キャンパス
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	22,000円(税込み)
		定員	30名

### 目的・内容

女性活躍の更なる推進が求められている中、女性社員が、自らの役割や能力を再認識して活き活きと仕事に取り組み、組織を活性化していくことが重要になる。

本研修では、女性リーダーを対象に、リーダーとして期待される役割や管理の基本を学んだ上で、自分らしいリーダーになるための考え方やスキルを、演習を交えて実践的に学ぶ。

- 1 女性リーダーに求められる役割と期待
- 2 信頼を高めるリーダーシップとコミュニケーション
- 3 チーム力の高め方とステップアッププラン作成(演習)

講師：有限会社オフィスウエダ 代表取締役 上田 実千代 氏



## 次世代トップリーダー養成講座

### <受講者の声>

- リーダーが生み出す3つの価値、心理的安全性を構築するが勉強になりました。心の距離感が大切で、本物のコミュニケーションが必要と感じました。まずは上司から心をオープンにすること。またアート・サイエンス・クラフト全てが重要で、バランス良く磨いていきたいと感じた。(40代 建設業)
- 信頼されるリーダーになりたいと心から感じた。この講座で学んだこと、実践すべきことは明日からやっていきたいと思えます。(20代 卸売業)
- 環境変化やリスクに対する対応方法や考え方を学ぶことが出来た。グループで問題を共有し、様々な案を考え解決方法を共有することが出来、大変参考になった。(40代 卸売業)



## 企業経営・経営戦略

## 12 トラブルを未然に防ぐ企業法務の勘所 ～事例から学ぶ、経営リスクマネジメント～

研修期間	6月14日(水)～6月15日(木) 2日間	会場	御堂筋キャンパス
対象者	経営者・経営幹部	受講料	22,000円(税込み)
		定員	20名

### 目的・内容

インターネットやSNSの発達等により、企業の存続に関わる予期しない法的トラブルが生じることがあり、トラブルが起きてから対応するのではなく、未然に防ぐための仕組みや体制を構築しておくことが重要になる。

本研修では、中小企業が直面しやすい法的トラブルを未然に防ぐための企業法務の基礎知識や考え方を習得するとともに、多様で複雑なリスクに対応するリスクマネジメントのあり方について学ぶ。

- 1 中小企業を取り巻く法的環境と最近の動向
- 2 企業法務の基礎知識とリスクマネジメントの考え方
- 3 リスクマネジメントの実践に向けて(演習)

講師：アイマン総合法律事務所 弁護士 井上 圭吾 氏



## 15 SDGsの考え方・取り組み方 ～企業価値を高め、ビジネスチャンスをつかむ～

研修期間	日程調整中 2日間	会場	御堂筋キャンパス
対象者	経営者・経営幹部	受講料	22,000円(税込み)
		定員	20名

### 目的・内容

SDGsは企業の価値評価基準の一つとして認識され始めている。大企業や自治体では取引や支援の条件としてSDGs対応を求める動きが見られ、中小企業にとっても無視できないテーマである。地域密着で機動力のある中小企業にこそSDGsを経営に取り入れ、社会課題をリスクではなくビジネスチャンスと捉え、社会との共生を考えていくことが必要である。

本研修では、SDGsの概要や企業における取り組み事例や効果的な実践方法を学ぶ。また、自社でSDGsと事業戦略をどのように結びつけていくかを検討し、企業が持続するための経営のあり方や企業価値を高める方策を、演習を交えて考える。

- 1 SDGsの基礎
- 2 事例研究 ―経営に取り入れるSDGs―(演習)
- 3 SDGsと自社事業を結びつける(演習)
- 4 実践につながる計画づくり(演習)
- 5 SDGs宣言の枠組みづくり(演習)

## 22 経営判断・意思決定力の強化講座 ～より高く広い視座から判断する力を身につける～

研修期間	8月2日(水)～8月4日(金) 3日間	会場	御堂筋キャンパス
対象者	経営幹部・管理者	受講料	32,000円(税込み)
		定員	20名

### 目的・内容

本研修は、企業活動の現場で経営幹部が直面する様々な場面について、どのような判断材料を収集し、判断を下すべきかを考えることにより、経営幹部に求められる役割、必要な思考・視座、知識を実践的に学ぶ。

- 1 企業成長と経営幹部の役割
- 2 新規事業・人材マネジメント等のケース(グループ討議と発表)
- 3 経営幹部に求められる判断力、意思決定力

講師：  
名古屋商科大学大学院  
マネジメント研究科  
教授 竹内 伸一 氏



講師：  
金沢工業大学大学院  
イノベーションマネジメント研究科  
教授 村上 敏也 氏



講師：  
株式会社電通  
電通ビジネスデザインスクエア  
HRMディレクター 南 太郎 氏



## はじめて受講を検討されている皆様へ

受講をご検討いただき、ありがとうございます。  
はじめて関西校を受講される方や企業様のため、よく寄せられる質問にお答えします。

- Q1** 研修受講の経験がありませんが、難易度はどれくらいでしょうか？  
**A1** 研修経験の少ない方でも安心して学んでいただけるようカリキュラムを作成しており、また経験豊富な講師が丁寧に対応します。内容等ご不明な点や不安な点がございましたら、ご遠慮なくお気軽にお問合せください。
- Q2** 研修に参加するときはどんな服装で行けばいいですか？  
**A2** 講義に集中できるよう、リラックスできる服装で結構ですが、講師に失礼のないような服装でお願いいたします。関西校のFacebookなどに掲載しております過去研修の受講者写真も参考にさせていただきます。
- Q3** 研修の受講料を抑える方法はありますか？  
**A3** 関西校の研修を受講するにあたり、人材育成を図る中小企業者を支援する制度がございます。詳細はP28をご覧ください。

## 27 データの読み方講座 ～ビジネスに役立てるデータの正しい捉え方～

研修期間 8月31日(木)～9月1日(金) 2日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 経営幹部・管理者 受講料 22,000円(税込み) 定員 25名

### 目的・内容

IoTやビッグデータといった技術革新によって、様々なデータが簡単に入手できるようになった。企業経営や問題解決の場面でのデータ活用の重要性が増し、データを正しく読み取り、意思決定や問題解決に活用できる人材が求められる時代になっている。  
 本研修では、データ活用の重要性やデータを見る視点を学んだ上で、企業経営や職場の問題解決におけるデータ活用の考え方・取り組み方を事例演習を通して身につける。

- 1 陥りやすい誤ったデータの見方
- 2 ビジネスで役立つ統計の基礎
- 3 データを正しく読み取る(演習)
- 4 データ活用のための思考フレームワーク(演習)



講師：中小企業診断士 服部 繁一 氏

## 32 事業構想をまとめるための戦略思考講座 ～業績に貢献できる基本的な戦略思考を身につける～

研修期間 9月20日(水)～9月21日(木) 2日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 経営者・経営幹部 受講料 22,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

環境変化の激しい中で、事業部門の構想をまとめていくには、他社事業との違いを明確にして自社事業の優位性を獲得していくことが重要である。そのためには、事業のシナリオとなる戦略を打ち出し、かつ、環境変化にあわせて戦略を柔軟に修正していく必要がある。  
 本研修では、戦略の意義や策定プロセスを理解した上で、現状分析の手法や戦略立案の進め方、論理的な思考展開について、演習を交えて学びとともに、実際に自社の事業環境分析と戦略立案に取り組み、実行性のある事業部門の戦略策定の進め方を理解する。

- 1 事業部門の戦略策定の意義
- 2 戦略の具体的な立案プロセス
- 3 戦略の成果を上げるための運用方法と定着化
- 4 事業戦略の策定(演習)



講師：溝井&パートナー 経営コンサルティング事務所 代表 溝井 伸彰 氏

## 41 経営トップセミナー

研修期間 2023年10月19日(木) 1日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 経営者・経営幹部 受講料 16,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

ビジネス環境が劇的に変化している中で、企業がどの方向に進んでいくのかは、トップが選択する判断ひとつで大きく変わる。明確な判断力、先頭に立って進んでいく行動力がトップとして不可欠となる。  
 本セミナーでは、新たな時代の企業経営を目指して現状の危機を突破するためのヒントを先人の対応から学びとともに、数々の危機を組織の力で乗り越えてきた中小企業の事例を交えながら経営のポイントを学ぶ。

- 1 危機を乗り越えた先人の行動力、実現の方法論
- 2 困難をどのように乗り越えるか(事例企業研究)
- 3 組織の一体感の高め方

## 55 広報の考え方・取り組み方 ～基本から学ぶ! 自社に合った広報と～ニューノーマル時代への対処法

研修期間 2024年2月13日(火)～2月14日(水) 2日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 経営幹部・管理者 受講料 22,000円(税込み) 定員 20名

### 目的・内容

インターネットやSNSの普及で情報があふれる今日、自ら積極的に情報発信するために広報に力を入れる中小企業も増えている。顧客ニーズへの対応や営業・採用の強化、誤った情報の拡散防止と、広報の果たす役割は、より重要性が高まっている。  
 本研修では、広報の役割や最新事情を理解した上で、広報活動の進め方を学ぶ。また、事例を交えて広報の効果の測り方やトラブル発生時の対応方法を学び、今後自社がどのように広報に取り組むかを検討する。

- 1 広報の役割と最新事情
- 2 広報の考え方と進め方
- 3 情報発信の実際
- 4 自社に合った広報の検討(演習)



講師：株式会社マジックマイスター・コーポレーション 代表取締役 大谷 芳弘 氏

# 組織マネジメント

## 06 チームマネジメント力強化講座 ～個の力を引き出し、チームで成果を上げる!!～

研修期間 5月9日(火)～5月11日(木) 3日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 管理者・新任管理者層 受講料 32,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

管理者には、チームメンバーひとりのやる気を引き出すのはもちろんのこと、チームでの力を最大限に発揮し、大きな成果を上げることが求められている。  
 本研修では、チームのメンバーが相互に認め合い、個よりもさらに高い業績目標を達成するために必要なチームの作り方と活性化について講義と演習を交えながら学び、自社のチームで実践するための行動計画を作成する。

- 1 チームを活性化させる管理者の役割と行動
- 2 チームマネジメントの実践的な手法とチームメンバーの理解
- 3 チームの行動計画の作成と決意表明(演習)



講師：一般社団法人中部産業連盟 東京事業部 人材マネジメントコンサルティング部 主任コンサルタント 原 裕二 氏

## 07 管理者のためのコミュニケーション術(5月)(10月) ～信頼関係を高め一体感を生む職場づくり～

研修期間 07 5月16日(火)～5月18日(木) 3日間 会場 07 関西校  
 42 10月30日(月)～11月1日(水) 3日間 会場 42 御堂筋キャンパス  
 対象者 管理者・新任管理者層 受講料 32,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

仕事への意識や価値観が多様化する中、職場内での円滑な意思疎通を図り、個々のモチベーションを高め、やる気を引き出すためにはコミュニケーションが不可欠となる。  
 本研修では、管理者に求められる傾聴力の強化を図り、良い信頼関係を構築するための方策を演習を通じて学び、自社への浸透、定着、さらに、組織活性化につなぐための「人」と「組織」を動かす能力の向上を図る。

- 1 管理者に求められるコミュニケーション活性化の考え方
- 2 やる気を引き出すコミュニケーションの実際(演習)
- 3 コミュニケーション強化プランづくり(演習)



講師：アインプ株式会社 小原 智恵美 氏

## 09 若手リーダーのためのモチベーションマネジメント(5月)(11月) ～自身と職場を活性化させるメンタルアップ術～

研修期間 09 5月24日(水)～5月25日(木) 2日間 会場 09 御堂筋キャンパス  
 45 11月21日(火)～11月22日(水) 2日間 会場 45 関西校  
 対象者 新任管理者層 受講料 22,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

本研修では、特に若手リーダーの皆様に向けて、自分の仕事へのモチベーションをマネジメントし、メンタルをアップする方法や習慣、上手く自分のやる気やチャレンジ精神を育てる方法を学ぶ。また、次世代のリーダーに求められる知識・スキル等を理解して、職場を活性化させるリーダーを目指す。

- 1 脳のメカニズムを理解する
- 2 自分やチームのやる気を引き出すモチベーションマネジメント(演習)
- 3 次世代リーダーのマネジメント手法
- 4 職場で生かす自己行動計画の作成(演習)



講師：一般社団法人 グローアップフォーラム代表理事 飯山 暁朗 氏

## 13 リーダーシップ強化講座(6月)(1月) ～メンバーのベストパフォーマンスを引き出す

研修期間 13 2023年6月19日(月)～6月21日(水) 3日間 会場 13 関西校  
 50 2024年1月24日(水)～1月26日(金) 3日間 会場 50 御堂筋キャンパス  
 対象者 管理者・新任管理者層 受講料 32,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

経営環境が不確実性を増す中で、組織目標を達成するためには、自身と部下・部下同士の信頼関係を構築し、指示・支援等によりチーム・部下を育成しながら高い成果を上げていくことが求められている。  
 本研修では、管理者に求められるリーダーシップの知識・スキルを理解し、チームづくりなどに、効果的に発揮する方法について、演習を交えて学ぶ。

- 1 リーダーの役割とリーダーシップ
- 2 チームの力を引き出すリーダーシップ
- 3 職場の活性化プラン作成(演習)



講師：経営コンサルティング波多野事務所 代表 波多野 卓司 氏

## 17 チームを率いるリーダーのための業務改善(7月)(10月)

～利益向上につながる業務プロセスの改善～

研修期間	17 7月 5日(水)～7月 6日(木) 2日間 37 10月10日(火)～10月11日(水) 2日間	会場	17 御堂筋キャンパス 37 関西校
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	22,000円(税込み)
		定員	30名

### 目的・内容

管理者はチームをまとめ、業務目標を迅速に成果に結びつけることが求められるが、問題点は認識しても改善策を導き出す方法が取られていないのが現状である。

本研修では、問題視されなかった、ムリ・ムラ・ムダについて考え、改善を効率的に進めるノウハウや手法を学び、業務プロセスの改善方法について、具体的に行動計画を作成し、業務の効率向上につなげる。

- 1 業務改善の進め方と考え方
- 2 業務改善に向けた効果的手法と自社での展開方法
- 3 業務改善を進める管理者としての活動計画立案(演習)



講師：有限会社コンサルワークス 代表取締役 石田 敬二 氏

## 19 ビジネスに役立つ思考力強化講座 ～物事の本質を捉え、成果を上げる思考・発想法～

研修期間	7月19日(水)～7月20日(木) 2日間	会場	関西校
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	22,000円(税込み)
		定員	30名

### 目的・内容

働き方の変革やグローバル化などビジネス環境がより広く複雑になる中で、様々な課題に対して迅速かつ、的確に課題の本質に迫り、解決する「考える力」「創造する力」のある人材が求められる。

本研修では、複雑な問題の解決に取り組むために必要な思考法の使い方を学ぶとともに、仕事における変革を実現するために必要な、柔軟なアイデア発想法を学び、演習を交えて主体的に考え抜く力を養う。

- 1 思考法の基本と使い方
- 2 論理的に考える思考法
- 3 本質的課題解決を実現する思考法(演習)
- 4 豊かなアイデアを生み出す発想法(演習)



講師：株式会社ビズパワーズ 代表取締役 柳瀬 智雄 氏

## 25 実践で学ぶ! 部下指導の考え方・進め方(8月)(1月)

～やる気と能力を引き出す指導法～

研修期間	25 2023年8月28日(月)～29日(火) / 10月11日(水)～12日(木) 4日間 49 2024年1月23日(火)～24日(水) / 2月20日(火)～21日(水) 4日間	会場	25 御堂筋キャンパス 49 関西校
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	36,000円(税込み)
		定員	30名

### 目的・内容

働き方の多様化に加え、若手社員の主体性やコミュニケーション能力の不足が指摘されている中、管理者には部下を理解し、コミュニケーションを十分に図りながら、適切な手法で指導していくことが求められている。

本研修では、部下指導の基本的な考え方を学んだ上で、現場で活用できる手法と計画的な部下育成の取り組み方について、演習を交えて学ぶ。またインターバルを活用して、現場での部下指導で学んだ内容の実践に取り組む。

- 1 部下指導の考え方と進め方
- 2 部下の経験や能力に応じた適切な指導法(演習)
- 3 部下指導の計画的な取り組み方
- 4 現場実践の振り返り
- 5 部下指導のブラッシュアップ



講師：株式会社フェアウィンド 代表取締役 中井 嘉樹 氏

## 26 社員も会社も成長するOJTの進め方 ～やる気を引き出す部下育成の手法を学ぶ～

研修期間	8月29日(火)～8月30日(水) 2日間	会場	関西校
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	22,000円(税込み)
		定員	30名

### 目的・内容

社員一人ひとりの担う役割が大きい中小企業では、社員の成長が将来の業績に大きく影響するため、現場の第一線で働く「人」が目標を達成する上で求められる能力を習得するとともに、会社としての社員教育にも計画的に取り組むことが重要になる。

本研修では、中小企業が限られた人材を「戦力」に育てるための視点や手法を理解した上で、OJTを効果的に実践するためのアプローチを演習を交えて学び、自社のOJTの改善策の検討に取り組む。

- 1 社員教育の基本
- 2 やる気高めるOJTの実践術
- 3 効果的な「教え方」とOJTの見直し(演習)



講師：株式会社B-GROOW 代表取締役 空 直美 氏

## 29 ファシリテーション力強化講座 ～会議の空気が変わる! チームの力を引き出し、まとめる力～

研修期間	9月6日(水)～9月7日(木) 2日間	会場	御堂筋キャンパス
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	22,000円(税込み)
		定員	25名

### 目的・内容

管理者はメンバーの自律と協働を促しながら、日々直面する複雑な問題について解決を図り、組織を活性化していくことが求められる。また、オンライン会議が増加しているため、一層効率的に会議やプロジェクトを進め、生産性を高めることが重要になる。

本研修では、組織の力を最大限に引き出し、合理的で納得感のある意思決定や問題解決に導くファシリテーションの意義と効果を理解した上で、演習を交えてファシリテーションスキルの基本を習得し、職場で実践するためのポイントを学ぶ。

- 1 ファシリテーションの意義と効果
- 2 ファシリテーションの基本的スキル
- 3 職場での実践に向けて(演習)



講師：株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役 宇井 克己 氏

## 30 コーチングの考え方・取り組み方 ～育てる技術を身につける～

研修期間	9月13日(水)～9月14日(木) 2日間	会場	御堂筋キャンパス
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	22,000円(税込み)
		定員	30名

### 目的・内容

管理者には部下を理解し、コミュニケーションを図りながらやる気を引き出し、企業業績や部下育成に貢献していくことが求められる。

本研修では、部下指導の基本的な考え方と、部下のやる気を引き出すコーチングの手法や、部下育成を計画的に取り組むためのポイントについて、演習を交えて学ぶ。

- 1 部下指導の考え方と進め方
- 2 コーチングによる部下指導の実践的な手法(演習)
- 3 部下指導の計画的な取り組み方



講師：一般社団法人 グローアップフォーラム 代表理事 飯山 暁朗 氏

## 31 業務マニュアルの作り方・活かし方 ～社内の隠れたノウハウの見える化に向けて

研修期間	9月20日(水)～9月21日(木) 2日間	会場	関西校
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	22,000円(税込み)
		定員	25名

### 目的・内容

業務の属人化は、日常業務の効率性を下げるだけでなく、災害や感染症の流行といった緊急事態時には業務を滞らせる原因となる。そのため、誰が読んでも分かる業務マニュアルを作成することや、どのように管理していくか検討することが重要となる。

本研修では、業務マニュアルとは何かを理解した上で、業務マニュアル作成の流れやポイント、運用方法について学ぶ。また、自社で業務マニュアルを作成するためのアクションプランの策定に取り組む。

- 1 業務マニュアルは会社の財産
- 2 分かりやすい業務マニュアル作成のポイント
- 3 業務マニュアルの運用方法
- 4 業務マニュアル作成に向けたアクションプラン(演習)



講師：株式会社ビジネスプラスサポート 人材育成プロデューサー 麻野 由佳 氏

## 35 問題発見・課題解決の考え方 ～問題解決型チームを作るために～

研修期間	10月3日(火)～10月5日(木) 3日間	会場	関西校
対象者	管理者・新任管理者層	受講料	32,000円(税込み)
		定員	30名

### 目的・内容

管理者は業績目標の達成のために、日々の業務において直面する様々な問題に対して適切に判断を下し、チームをまとめ迅速な解決・対応にあたる能力が求められている。さらに、変化の激しい経営環境下では、発生する問題の質・量ともに複雑さが増すため、より正確・迅速な対応が必要となる。

本研修では、こうした問題に正しく対応するため、論理的思考(ロジカルシンキング)や、問題解決の流れと手法を学ぶ。そして事例演習・グループ演習を繰り返した上で、自社課題解決への取り組み方を理解する。

- 1 論理的思考の強化
- 2 問題発見・課題解決の流れ
- 3 職場で抱える問題の解決策立案(演習)



講師：株式会社キャラウイット 代表取締役 上岡 実弥子 氏

## 39 実践的仕事管理術 ～段取り力を高め生産性向上～

研修期間 10月17日(火)～10月19日(木) 3日間 会場 関西校  
対象者 管理者・新任管理者層 受講料 32,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

仕事が複雑化する中、チームが効率的に仕事を進めて、目標を達成し、成果を出すためには、管理者によるマネジメントが重要になっている。  
本研修では、チームが業績目標を達成していくために、「計画」「時間」「成果」の視点で業務プロセスを管理する方法を、演習を交えて身につける。また、仕事の問題解決を図るためのプランを検討する。

- 1 成果に直結する仕事の進め方
- 2 計画を管理する(演習)
- 3 時間を管理する(演習)
- 4 成果を管理する(演習)



講師：天S株式会社 代表取締役 浅見 淳一 氏

## 54 ビジネスに役立つロジカルシンキング活用法 ～戦略経営を体系的に理解できる～

研修期間 2024年2月6日(火)～2月8日(木) 3日間 会場 御堂筋キャンパス  
対象者 経営者・経営幹部・管理者 受講料 29,000円(税込み) 定員 25名

### 目的・内容

日々の業務において、物事を論理的に捉え、整理し、体系化する論理的思考(ロジカルシンキング)が求められている。  
本研修では、業務に役立つ論理的思考の基本から、考え方、書き方、発想法を学ぶとともに、論理的思考を活用した、ビジネスモデルの検討、実効性の高い事業計画作成の演習を行う。

- 1 考え方編「ロジカルシンキング」
- 2 書き方編「ロジカルライティング」(演習)
- 3 発想法編「発想法」とビジネスモデルの検討(演習)
- 4 実践編「事業計画書作成」(演習)



講師：株式会社ディセンダー 代表取締役 折原 浩 氏

## 53 人材育成の考え方・進め方 ～人が育ち定着する会社になるための秘訣とは!!～

研修期間 2024年1月30日(火)～2月1日(木) 3日間 会場 御堂筋キャンパス  
対象者 経営幹部・管理者 受講料 32,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

社員一人ひとりの担う役割が大きい中小企業では、社員の成長が将来の業績に大きく影響するため、現場の第一線で働く「人」が目標を達成する上で求められる能力を習得すると共に、会社としての社員教育にも計画的に取り組むことが重要となる。  
本研修では、中小企業が限られた人材を「戦力」に育てるための視点や手法を理解し、強い組織を作り上げるための人材育成の進め方について演習や事例を交えて学んだ上で、自社の人材育成プランの立案に取り組む。

- 1 人材育成の基本と成功・失敗要因
- 2 人材育成プランの策定手順
- 3 自社の人材育成プランの立案(演習)



講師：株式会社B-GROW 代表取締役 空 直美 氏

## 56 社員がいきいき働く職場づくり ～エンゲージメントで業績アップ～

研修期間 2024年2月19日(月)～2月20日(火) 2日間 会場 御堂筋キャンパス  
対象者 経営者・経営幹部 受講料 22,000円(税込み) 定員 20名

### 目的・内容

「なぜか、部下が辞めてしまう」、「部門一丸となって働けていない」などの悩みを抱える中小企業において、「働きやすく、働き甲斐のある職場」と「心理的柔軟性を持ち、強くなやかメンタルを持つ社員への育成」の二つの観点でマネジメントすることが重要である。  
本研修では、ワークエンゲージメントの意義を理解した上で、社員が成果達成に向けて活き活きと働くための方法を実践的に身につける。その上で、自社・自部門のワークエンゲージメントプランを作成する。

- 1 エンゲージメントの基本
- 2 エンゲージメント形成に向けた具体的な方法
- 3 エンゲージメントプランの策定



講師：溝井&パートナー 経営コンサルティング事務所 代表 溝井 伸彰 氏

# 人事・組織

## 23 組織風土づくりの考え方・進め方 ～自律した社員が作る“活き意気”職場～

研修期間 8月7日(月)～8月9日(水) 3日間 会場 御堂筋キャンパス  
対象者 経営幹部・管理者 受講料 32,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

ダイバーシティや働き方改革などを含めて、厳しい競争時代だからこそ、職場の人たちが生き生きと働き、自律的な改善や創造的な提案を積極的に行う組織風土にしたいという組織が増えてきている。  
本研修では、働きやすい職場環境を整え、働く人々の能力を最大限に引き出すための組織風土をつくるために、どのような組織開発をしていくのかを実践的に学ぶ。

- 1 組織風土とは
- 2 企業ミッション・ビジョンの共有と浸透
- 3 信頼関係を高めるコミュニケーション
- 4 自律型人材を育てる仕掛けづくり
- 5 自社の変革シナリオの作成(演習)



講師：株式会社セフィーロ 代表取締役 GICコンサルタント 峯村 隆久 氏

## 44 実践的! 人事・労務管理講座 ～労務管理の最新動向とトラブル対応を学ぶ～

研修期間 11月15日(水)～11月17日(金) 3日間 会場 御堂筋キャンパス  
対象者 管理者・新任管理者層 受講料 32,000円(税込み) 定員 25名

### 目的・内容

職場の労務トラブルに適切に対応していくためには、関連法の改正も踏まえた今後の動向や、多様化するトラブル対応への知識を備えることが重要である。  
本研修では、労務管理者が押さえておくべき労務管理の基本知識、法律改正やコロナ禍における労務管理のポイント、トラブル事例への対応策を演習を交えて学び、自社の労務管理の点検に取り組む。

- 1 労務管理の基本と実務
- 2 管理者として押さえるべき最近の法律改正
- 3 適切な人材管理のあり方
- 4 労務トラブル発生の実例と対応(演習)
- 5 自社の労務管理の見直し(演習)



講師：AT WILL & KOJIMA SR 代表 小島 慎一 氏

# 財務管理

## 11/47 決算書の読み方講座(6月)(12月) ～実は面白い!身近な業務に直結する財務～

研修期間 11月 6月13日(火)～6月15日(木) 3日間 会場 11 関西校  
47 12月 6日(水)～12月 8日(金) 3日間 会場 47 御堂筋キャンパス  
対象者 管理者・新任管理者層 受講料 32,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

経営活動の成果を表した決算書を的確に読み解くことは、財務面から企業経営・業務を行っていく上で重要な第一歩である。  
本研修では、決算書のしくみや用語の意味、数字の流れなどを理解した上で、決算書から経営体質や今後の課題などを読み取るポイントについて、モデル決算書を交えて具体的に学ぶ。

- 1 決算書と財務の基礎
- 2 事例で味わう決算書の面白さ
- 3 決算書から読む業務改善のヒント(演習)



講師：株式会社パール 代表取締役 安田 勝也 氏

## 28 会計情報活用講座 ～明日から実践する管理会計～

研修期間 9月5日(火) 1日間 会場 御堂筋キャンパス  
対象者 経営者・経営幹部 受講料 16,000円(税込み) 定員 25名

### 目的・内容

中小企業を取り巻く経営環境の不確実性が増す中、コロナショックのような状況に見舞われても企業を維持・発展させていくためには、「中小会計要領」に沿って自社の経営状況を正確に把握し、会計情報を意思決定に活かして経営課題解決に取り組み、利益を生み出すことが重要である。  
本研修では、会計情報から経営課題を可視化して現状を客観的に把握することの重要性や、会計情報を自社経営に活用する視点を身につける。また、現状の財務構造からどのようにして収益性を改善するのか演習を交えて学ぶ。

- 1 管理会計の基本
- 2 会計情報の見方と分析のポイント
- 3 会計情報の活用と管理方法(演習)



講師：齋竹公認会計士事務所 代表 公認会計士 齋竹 互 氏

## 38 成長と安全を両立させる資金調達と資金繰り ～ 図解と事例により資金の流れを理解する～

研修期間 10月11日(水)～10月13日(金) 3日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 経営幹部・管理者 受講料 32,000円(税込み) 定員 20名

### 目的・内容

経営環境の厳しい中、事業継続・発展のためには、企業経営における資金の流れを理解することが重要であり、自社の経営状態を的確に把握し、経営目標を継続的に検討する必要がある。

本研修では、売上拡大施策や設備投資等の経営施策実行による資金繰りへの影響を、図解や事例により理解することで、成長性と安全性を両立させる経営の考え方を学ぶとともに、事例演習により資金繰り計画の作成を行い、経営改善への活かし方を学ぶ。

- 1 利益・資金の流れ
- 2 財務分析による課題整理の仕方
- 3 事業継続のための資金繰り
- 4 ケースで学ぶ資金計画作成の実践(演習)

講師：長尾公認会計士事務所 代表 公認会計士 長尾 義敦 氏



## 48 経営基盤を強くする会計実務講座 ～事業継続のために資金を理解する～

研修期間 2024年1月18日(木)～1月19日(金) 2日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 管理者・新任管理者層 受講料 22,000円(税込み) 定員 25名

### 目的・内容

持続的成長を目指すため、企業経営における資金の重要性、収益との関係について学ぶとともに、資金調達や資金繰りの基本的な考え方、資金繰り表の作成方法について演習を交えながら学ぶ。

- 1 経理実務に必要な知識
- 2 資金調達や資金繰りの考え方
- 3 資金繰り表の作成(演習)

講師：長尾公認会計士事務所 代表 公認会計士 長尾 義敦 氏



# 営業・マーケティング

## 05 実践で学ぶ! 提案営業の進め方 ～コロナ禍でも役立つ、シェアアップを実現させるポイントを学ぶ～

研修期間 4月25日(火)～4月26日(水)／5月24日(水)～5月25日(木) 4日間 会場 関西校  
 対象者 管理者・新任管理者層 受講料 36,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

経営環境が変化の中で自社が成果を出すためには、顧客のニーズを的確に把握して、それに応じた提案を行うことが重要である。また、非接触型営業に注目が集まり、対面以外で顧客とコミュニケーションを図れる営業が求められている。

本研修では、提案営業の目的や進め方を理解した上で、顧客ニーズを引き出す話し方や提案書の作り方を演習を通して学び、顧客に伝わる提案のコツを身につける。また、インターバル期間を活用して、実際に提案営業に取り組むことで、実践力を高める。

- 1 提案営業の基本的な考え方・必要性
- 2 顧客のニーズの引き出し方
- 3 顧客に響く提案営業書の作成(演習)
- 4 顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション(演習)
- 5 提案営業活動の振り返り
- 6 伝わる提案営業書のプレゼンテーション(演習)

講師：MORE経営コンサルティング株式会社 代表取締役 日野 眞明 氏



## 14 海外向けEC成功への基本戦略 ～現地と自社を理解した海外への販売戦略を考える～

研修期間 6月20日(火) 1日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 経営幹部・管理者 受講料 16,000円(税込み) 定員 25名

### 目的・内容

コロナ禍において海外渡航のハードルが上がっている中、海外へ市場拡大を図るためにはEC活用が不可欠となっている。

本研修では、海外向けECの最新動向や国内ECとの違い、海外向けECを行うにあたり注意すべきポイントなど、海外向けECを始める前に知っておきたい基礎的な知識について学ぶ。

また自社の商品(製品)をどのようにECを活用して売っていくのか、海外向けEC戦略についても検討する。

- 1 海外向けEC活用の基礎
- 2 海外向けECの成功例と失敗例
- 3 ターゲット分析とプロモーションの考え方
- 4 自社商品・製品の位置づけと今後の戦略検討

講師：株式会社プリンシプル 代表取締役 村田 光俊 氏



## 18 できる営業パーソン養成講座 ～成果を上げるための交渉術を学ぶ～

研修期間 7月12日(水)～7月13日(木) 2日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 営業パーソン 受講料 22,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

営業部門の成果を上げるには、戦略的かつ組織的な営業が重要であるが、個々の営業パーソンの能力向上も非常に重要である。

本研修では、顧客に信頼され、顧客の悩みを解決できる営業パーソン(=できる営業パーソン)としての行動やありかたを学ぶとともに、今後「できる営業パーソン」に近づくためにはどのようなことを意識して行動していくべきか、社内や営業中によく出くわす場面を題材にした演習やロールプレイングを通じて学ぶ。さらに、営業部門で求められる交渉術は、企業活動の多くの場面で役立てることができるため、ビジネスパーソンとしてのレベルアップも図れる。

- 1 成果を上げる営業パーソンの考え方と行動パターン
- 2 営業力向上のための行動プラン作成

講師：ジャイロ総合コンサルティング株式会社 渋谷 雄大 氏



## 20 新規顧客開拓の進め方 ～備えておくべき顧客アプローチがわかる～

研修期間 7月25日(火)～7月27日(木) 3日間 会場 関西校  
 対象者 管理者・新任管理者層 受講料 32,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

人口減少、海外との競争激化など環境変化の中、既存取引先からの受注増を目指すだけでは事業発展を望むことが困難となっており、新規顧客開拓の重要性が高まっている。

本研修では、これまで見えていなかった顧客へのアプローチや、商品の新たな用途を見出すことで新規取引に繋げる方法を理解するとともに、自社に合った実効性の高い新規顧客開拓への取り組み方を検討する。

- 1 新規顧客開拓の本質と5つの原理原則
- 2 新規顧客開拓の効果的なプロセス
- 3 自社の新規顧客開拓計画の作成(演習)

講師：株式会社流通プランニング研究所 代表取締役 川上 正人 氏



## 24 実践的顧客対応力強化講座 ～組織で高めるクレーム対応力～

研修期間 8月22日(火)～8月24日(木) 3日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 管理者・新任管理者層 受講料 32,000円(税込み) 定員 25名

### 目的・内容

クレームをチャンスとして捉え、職場全体で前向きに取り組むには、クレーム対応をする部下に対する管理者の役割や心構えが重要である。

本研修では、経験に基づいた対応にとどまらず、科学的・心理学的にクレームを分析し、職場全体での取り組み方や対処法を演習を交えて学ぶ。

- 1 顧客心理の捉え方
- 2 クレーム対応の実践力強化(演習)
- 3 チーム全体の対応力強化(演習)

講師：ウィズ・アップ代表 岡本 みどり 氏



## 36 販路開拓の進め方 ～顧客の信頼を勝ち取るための戦略・戦術～

研修期間 10月4日(水)～10月5日(木) 2日間 会場 御堂筋キャンパス  
 対象者 管理者・新任管理者層 受講料 22,000円(税込み) 定員 30名

### 目的・内容

事業を継続していくためには、既存顧客の深耕のみならず、新たな顧客を獲得するための販路開拓を戦略的に実行することが重要である。

本研修では、販路開拓の基本となるマーケティングの意義や戦略の策定方法・手順について学び、自社の販路戦略の検討に取り組む。

- 1 マーケティングの本質を紐解く
- 2 販路開拓戦略の策定手順
- 3 自社の販路開拓戦略の策定(演習)

講師：UNICOコンサルティング代表 小峯 孝実 氏



## 51 実践で学ぶ! 営業計画の作り方 ~売上につながる営業計画の立て方と営業活動の回し方~

研修期間 2024年1月25日(木)~1月26日(金)/2月27日(火)~2月28日(水) 4日間  
会場 関西校  
対象者 経営幹部・管理者  
受講料 36,000円(税込み)  
定員 30名

### 目的・内容

効果的な営業活動の展開には、営業戦略・営業計画を立案し、組織的に取り組んでいく必要があり、営業戦略・営業計画を組み立てるにはマーケティングの視点をもつことが重要になる。

本研修では、マーケティングの基本と営業戦略・営業計画の立て方を理解した上で、インターバルを活用して実際に自社の営業計画の立案に取り組むとともに、営業プロセスのPDCAサイクルの回し方と、組織的な営業活動の進め方を学ぶ。

- 1 営業活動のベースとなるマーケティング
- 2 営業戦略・計画の立案プロセスと購買プロセスの理解(演習)
- 3 営業計画の立案(演習)
- 4 営業マネジメントのポイント

講師: ストラテジー&タクティクス株式会社 代表取締役社長 佐藤 義典 氏

## 57 消費者行動に学ぶマーケティング ~消費者は「感情」で動いている!~

研修期間 2024年2月21日(水)~2月22日(木) 2日間  
会場 御堂筋キャンパス  
対象者 経営幹部・管理者  
受講料 22,000円(税込み)  
定員 30名

### 目的・内容

消費者が広告に惹かれたり、商品を購入したりするとき、意思決定の多くは無意識に行われている。そうした消費者の心理的メカニズムを経済学に取り入れた分野が「行動経済学」である。行動経済学のマーケティングへの応用は、多くの企業で取り組まれていて、販売促進などで大きな成果を上げている。

本研修では、マーケティングの基本と行動経済学の考え方を学ぶ。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、自社のプロモーション活動への応用を検討する。

- 1 マーケティングと行動経済学
- 2 広告・宣伝に活かす行動経済学
- 3 販売促進に活かす行動経済学
- 4 自社の販売促進策の検討

講師: グローバルマーケティング株式会社 代表取締役 今井 進太郎 氏



## 59 Webマーケティング講座 ~Web活用による「売れる仕組み」の実践法~

研修期間 2024年3月11日(月)~3月12日(火) 2日間  
会場 御堂筋キャンパス  
対象者 経営幹部・管理者  
受講料 22,000円(税込み)  
定員 30名

### 目的・内容

インターネットの普及によって情報収集・発信の制約がなくなり、自社の認知拡大から顧客との関係強化までの取り組みを効率的に行える環境が整っている。その中でWebサイトを中心とした「売れる仕組み」を理解し、売上に結びつけるための知識とノウハウを身につけることが重要である。

本研修では、Webサイトを活用した「売れる仕組み」の全体像を理解し、自社の現状を振り返りながら、売上に繋がるWebサイト構築のポイントを学ぶ。また、Webサイトの効果的な運営方法や、営業との連携方法を学び、自社Webサイトを活用して売上を向上させるための具体的な道筋を検討する。

- 1 Webマーケティングの基本
- 2 自社の現状の振り返り
- 3 魅力的なコンテンツの作り方
- 4 Webサイト運営と営業活動との連携方法(演習)

講師: 株式会社MEマネジメントサービス システム事業部長 橋本 大和 氏



## 21 納期管理講座 ~顧客の要求に応える納期管理~

研修期間 8月1日(火)~8月3日(木) 3日間  
会場 関西校  
対象者 管理者・新任管理者層  
受講料 32,000円(税込み)  
定員 30名

### 目的・内容

必要なモノを、必要な時に、必要な数量だけ欲しいといった顧客ニーズの多様化に伴い、多品種少量対応や短納期対応を図るために現場の生産計画は複雑化している。そのため、現場の管理者には生産活動を適切に管理し、フレキシブルな対応が求められる。

本研修では、現場管理者の役割を押さえた上で、生産計画の立て方や生産統制の進め方、リードタイム短縮につながる改善の進め方、在庫管理改善の考え方などを学ぶとともに、自社の改善の方向性を検討する。

- 1 生産計画と工程管理のポイント
- 2 在庫管理のポイントと改善方法
- 3 生産リードタイム短縮と納期管理のポイント(演習)

講師: 株式会社アティックフェイス 代表取締役 顯谷 敏也 氏



## 43 若手管理者のためのものづくり問題解決講座 ~現場リーダーに役立つ問題解決の進め方と現場改善~

研修期間 11月6日(月)~11月7日(火) 2日間  
会場 御堂筋キャンパス  
対象者 管理者・新任管理者層  
受講料 22,000円(税込み)  
定員 30名

### 目的・内容

生産性や品質の向上を実現するには、生産現場で発生する問題の明確化や現状の正確な把握が重要であり、管理者には問題解決のプロセスを理解して、現場改善を推進する役割が求められる。

本研修では、問題解決のプロセスを理解した上で、管理者として鳥瞰的に全体を見通し、優先度をつけ、それぞれの問題を発見し解決できるスキルを習得するとともに、現場改善に取り組む際のポイントを学ぶ。

- 1 問題を解決する上で心得ておくべきこと
- 2 品質・コスト・納期を整理する
- 3 問題解決のためのストーリーと改善の切り口(演習)
- 4 問題解決ツールの活用と組織への展開(演習)

講師: ジン・コンサルティング 代表 西村 仁 氏



## 46 ポカミス対策講座 ~現場のヒューマンエラーを未然に防ぐ防止策~

研修期間 11月28日(火)~11月30日(木) 3日間  
会場 御堂筋キャンパス  
対象者 管理者・新任管理者層  
受講料 32,000円(税込み)  
定員 30名

### 目的・内容

ポカミス等のヒューマンエラーに起因する製品不良の発生は、企業収益の圧迫に加え、安全面のリスクや企業の信用問題にもつながる。そのため、生産現場でのポカミス対策と、ポカミスが発生しないしくみの構築が重要になる。

本研修では、ポカミス等のヒューマンエラーの発生メカニズムと現場の管理者に求められる行動や役割を理解した上で、生産現場の緊急対策の取り方や再発防止策の考え方・取り組み方を学ぶ。

- 1 ポカミス対策の意義と管理者の役割
- 2 生産現場でのポカミス対策の進め方
- 3 ポカミス対策の実践—再発防止と未然防止—
- 4 自社でのポカミス対策(演習)

講師: 合同会社FRSコンサルティング 代表社員 古澤 智 氏



## 52 品質管理講座 ~顧客からの信頼を高め、現場ですぐに使える品質管理の進め方~

研修期間 2024年1月30日(火)~2月1日(木) 3日間  
会場 関西校  
対象者 管理者・新任管理者層  
受講料 32,000円(税込み)  
定員 30名

### 目的・内容

取引先の求める品質レベルの高度化に対応するためには、出荷検査だけでなく全社的な品質管理の体制構築が必要となる。

本研修では、顧客からの信頼を高め、品質不良による損失を改善するために品質を製造工程で作り込むQCの考え方とその管理の進め方を学ぶとともに、演習を通じて自社の課題を検討する。

- 1 品質管理・改善の考え方
- 2 標準化の考え方と進め方
- 3 事例で学ぶ、見える品質管理の実践ポイント
- 4 QCストーリーを活用した自社課題の検討(演習)

講師: 一般社団法人中部産業連盟 東京事業部 上席主任コンサルタント 佐藤 直樹 氏



# 生産管理

## 08 実践で学ぶ! 5Sと目で見える管理 ~見える化でムダ取り実践! ~5S活動の進め方

研修期間 5月23日(火)~5月24日(水)/6月27日(火)~6月28日(水) 4日間  
会場 関西校  
対象者 管理者・新任管理者層  
受講料 39,000円(税込み)  
定員 30名

### 目的・内容

生産現場において、すぐには必要とされない材料や工具、さらに仕掛品が数多くあると、作業を妨げ、ムダを生み、企業利益を圧迫する原因になる。

本研修では、現場でのムリ・ムダ・ムラを発見し、整理・整頓・清掃・清潔・躰(5S)と見える化を実現する手順を学ぶ。また、インターバルを活用して自社で5S活動に取り組むことで、自社・自部門の現場改善と改善活動定着手法を身につける。

- 1 5Sの重要性と管理者の役割
- 2 5Sの基本と5S活動の実施ステップ(演習)
- 3 目で見える管理の実践法(演習)
- 4 現場実践の振り返り
- 5 ムリ・ムダ・ムラの発見と改善(演習)
- 6 5S活動定着の検討(演習)

講師: 株式会社実践マネジメント研究所 代表取締役 植條 英典 氏



# 中小企業大学校 関西校のご案内

中小企業大学校関西校は、兵庫県福崎町の緑豊かな中、じっくりと研修に打ち込める学習環境にあります。

**教室** 少人数によるゼミナール教室から最大の100人教室まで、研修内容、参加者数に応じた各規模の教室がございます。



100人教室



ゼミ教室

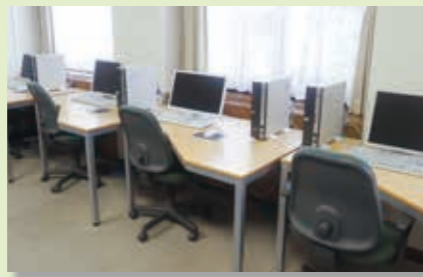
## 読書室

各種書籍のほか、新聞・雑誌の閲覧が可能です。



## PC・コピー室

パソコン・プリンター・コピー機がご利用になります。また、ビデオ・DVD視聴ブースを設けております。



## 食堂

価格は昼食、夕食で合計1,500円程度でご利用になります。



## 宿泊施設のご案内

### 研修時の宿泊について

中小企業大学校関西校では併設の宿泊施設(福崎寮)をご利用いただけます。

※関西校以外の場所での研修については、会場に付属した宿泊施設はありません。

宿泊棟97室(1室約10㎡)の個室のほか、談話室、洗濯室、給湯設備、各種自販機などを備えております。館内には無線LANを備え、パソコンやスマートフォンからインターネットをご利用いただけます。

※インターネットのご利用にあたっては、当校の規則に沿ったご利用をお願いいたします。

### 寮費

寮費については改訂することがございます

1泊 2,700円(朝食サービス・税込)

・経営管理者研修は 1泊 2,500円(朝食サービス・税込)

※宿泊料は朝食、アメニティ(フェイスタオル1枚、バスタオル1枚、ハブラシ、ヒゲソリ)込の料金です。



※入寮については受講申込みの際に併せてお手続きください(寮費の支払いは入寮時となります)。  
※宿泊室は全室禁煙です。また、テレビはございません。  
※浴場・トイレは共同施設をご利用いただけます。

## Facebook ページのご紹介

@kansaikou



中小企業大学校 関西校 では、

是非チェックしてください!!

新規開講研修などのトピック

研修参加者の生の声

関西校の人気食堂メニュー

などを Facebook で随時発信中!



# 研修会場のご案内

## 中小企業大学校 関西校



〒679-2282  
兵庫県神崎郡福崎町高岡 1929

### ■JRをご利用の場合

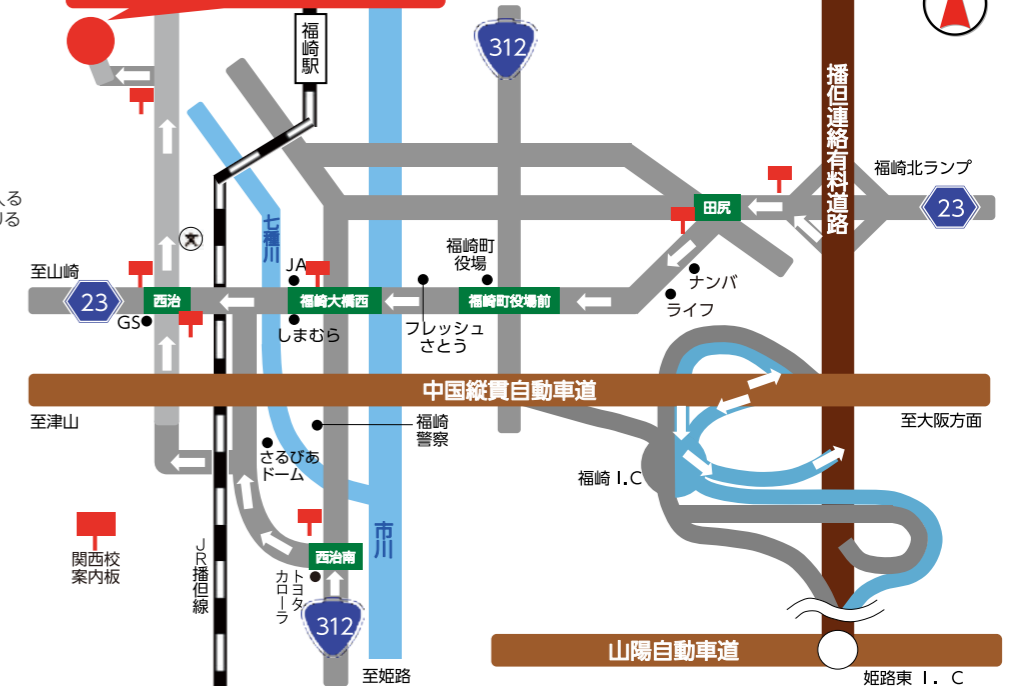
播但線福崎駅(姫路駅から約30分)下車、北西へ徒歩30分、またはタクシー5分

### ■車でお越しの場合

無料駐車場がございます(130台)

- ①中国自動車道福崎I.Cより播但連絡道路へ入る
- ②播但連絡道路福崎北ランプより一般道へお入り
- ③福崎北ランプから関西校まで車で15分

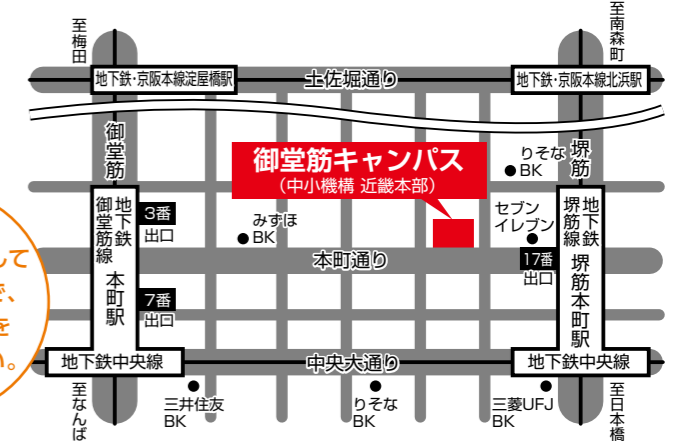
## 中小企業大学校 関西校



## 御堂筋キャンパス (中小機構 近畿本部)



駐車場を完備しておりませんので、公共交通機関をご利用ください。



〒541-0052 大阪市中央区安土町 2-3-13 大阪国際ビルディング 27階 (セミナールーム)

■地下鉄をご利用の場合 ・堺筋線・中央線「御堂筋本町」駅 出口(17番) 徒歩2分  
Osaka Metro (大阪メトロ) ・御堂筋線・中央線「本町」駅 出口(3番又は7番) 徒歩5分



# 受講手続きについて

2023年度の全コースについて、随時申込みを受け付けております。  
研修内容をご確認の上、お早めにお申込みください。

## 2023年度研修より、Web申込み となります

- 書類記入が不要。また、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ます。
- 過去の申込履歴をご覧いただけます。

※詳しくは、P34をご覧くださいか、2023年4月より開設予定の受講申込受付センターまでお問い合わせください。

## 受講対象者

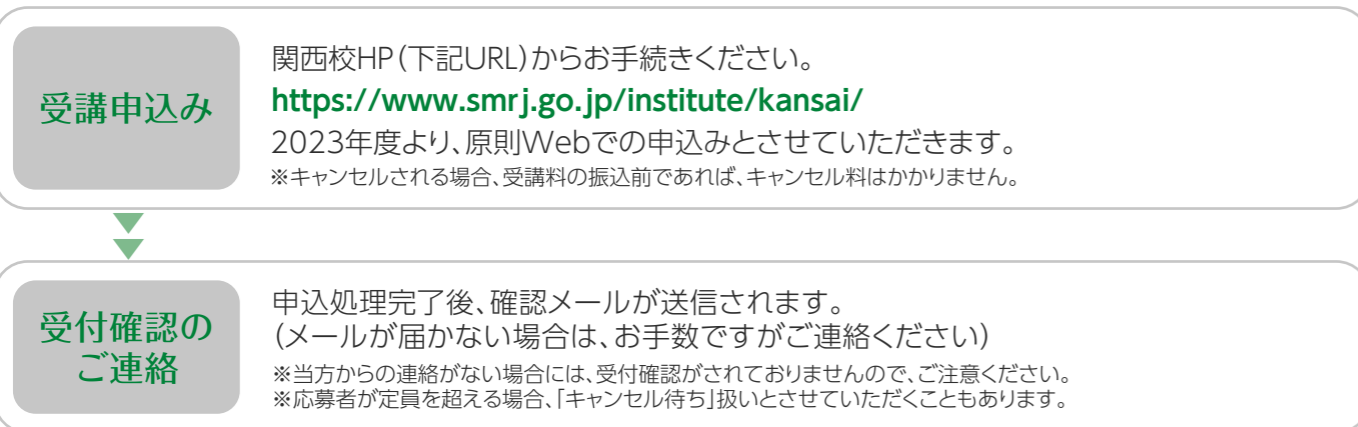
受講対象者は右記の表に掲げる範囲の中小企業および個人の経営者、管理者、従業員、後継者の方々です。  
\* 資本金または従業員数のいずれかが右記の範囲内であれば受講できます。

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ほか	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

※多くの研修には、自社の課題を分析する科目（演習）があり、受講者はその課題を持参頂くことが受講要件となりますが、ご対応頂けない場合などには、受講をご遠慮頂くことがありますので、あらかじめご了承ください。

## 研修のお申込み方法

※日程や受講料等につきましては変更となる場合もありますので、ご了承ください。



## 申込みに関するお問い合わせはこちらから

2023年4月から受講申込受付センターを開設する予定で  
[jm-kenshu@smrj.go.jp](mailto:jm-kenshu@smrj.go.jp)

# 受講料等の助成金の制度について

当校の研修を受講するにあたり、人材育成を図る中小企業者を助成金等により支援する制度がございます。利用可能な制度の一部をご紹介します。  
※受講資格や手続き等については、必ず受講前に実施主体にご確認ください。

## 1. 人材開発支援助成金

本助成金は、事業主が、その雇用する労働者に対し、職業訓練の実施、自発的な職業能力開発の支援を推進した場合に、訓練経費や訓練中の賃金等を助成する制度です。

### お問い合わせ先

受給のための手続き、助成内容、受給要件等の詳細については、厚生労働省のホームページをご覧ください。研修を受講される前に、事業所の所在する各都道府県の労働局またはハローワークまでお問い合わせください。

## 2. 地方自治体等の研修費用助成制度

### <助成金制度設置市町一覧>

地域	名称	内容	問い合わせ先
大阪府	茨木市	中小企業人材育成支援事業補助金	補助対象経費の50パーセント 茨木市産業環境部 商工労政課 Tel:072-620-1620
	和泉市	中小企業振興対策事業補助金	受講料の半額(一事業者あたり20万円以内)(1,000円未満切り捨て) 和泉市環境産業部 産業振興室 商工観光担当 Tel:0725-99-8123
	摂津市	中小企業育成事業補助制度	受講料及び施設利用料の2分の1とし、1年度中、1中小企業者につき合計5万円を上限 摂津市生活環境部 産業振興課 商工労務係 Tel:06-6383-1362
	八尾市	意欲ある事業者経営・技術支援補助金制度	補助対象経費の2分の1 上限10万円(複数回及び複数メニューへの申請も可ただし、合算上限額10万円) 八尾市産業政策課イノベーション推進課 Tel:072-924-3964
	富田林市	中小企業人材育成事業補助	研修を受講する際に要する受講料の2分の1以内で1人あたり限度額3万円 1社(団体)あたり年度内3人限度 富田林市産業環境部 商工観光課 Tel:0721-25-1000
	吹田市	吹田市中小企業大学校受講補助金	対象経費の2分の1以内。補助上限額は5万円(1年度における1事業所あたり) 吹田市まち産業活性部 地域経済振興室 Tel:06-6384-1356
	交野市	交野市産業振興事業補助金(産業人材育成事業)	指定研修先の受講料、テキスト等購入費 1件当たり3万円以内 交野市地域振興課 Tel:072-892-0121
	大東市	大東市中小企業人材育成支援補助金	受講料(教材費を含む)の2分の1以内 受講者1人あたり ①は5万円、②は3万円が限度 大東市産業経済室 商工労働グループ Tel:072-870-4013
	松原市	意欲ある事業者経営支援補助金	研修受講料の2分の1以内 限度額:5万円 松原市産業振興課 Tel:072-334-1550
	岸和田市	岸和田市企業経営支援事業補助金	補助対象経費の2分の1以内 (1,000円未満切り捨て・消費税は除く) 岸和田市産業政策課 企業経営支援担当 Tel:072-423-9485
京都府	与謝野町	与謝野町人材育成事業	対象経費の3分の1以内で上限5万円 与謝野町役場 商工観光課 Tel:0772-43-9012
兵庫県	三木市	三木市中小企業人材育成事業補助金	受講料の2分の1 1人1科目につき5万円を超えない額 三木市産業振興部 商工振興課 中小企業振興係 Tel:0794-82-2000(代)
	福崎町	福崎町中小企業人材養成事業補助金	受講料の3分の2 1人1科目につき、5万円を超えないもの 福崎町役場 地域振興課 Tel:0790-22-0560
	加西市	加西市中小企業人材養成事業補助金	受講料の4分の1 (1人1科目につき、2万5,000円上限) 加西市地域振興部 産業振興課 Tel:0790-42-8740
	公益財団法人 たんしん地域振興基金 中小企業大学校講座受講助成	受講料全額とし、受講者1人当たり、3万円を限度 公益財団法人 たんしん地域振興基金 Tel:0796-23-1200	

※2022年度時点。最新の情報は各問い合わせ先までお願いします。

# 中小企業のための 少人数制オンライン研修



**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

## WEBeecampusとは?

「WEBeecampus(ウェビーキャンパス)」は、**延べ70万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。

### 2023年度 開講コースを 一部ご紹介!

- 経営管理者養成ゼミ
- 部下の育成に役立つ 1on1 ミーティング
- 職場リーダー養成研修
- 経営に活かす! 決算書の見方
- 女性リーダー養成研修
- 物語マーケティングの実践法
- 職場で使えるロジカルシンキング
- 身近なデータに基づく発想・改善手法

このほか多数のコースをご用意しています。

2023年度の  
開講コース情報は  
こちら



## あなたの街で 中小企業大学の人気研修を!

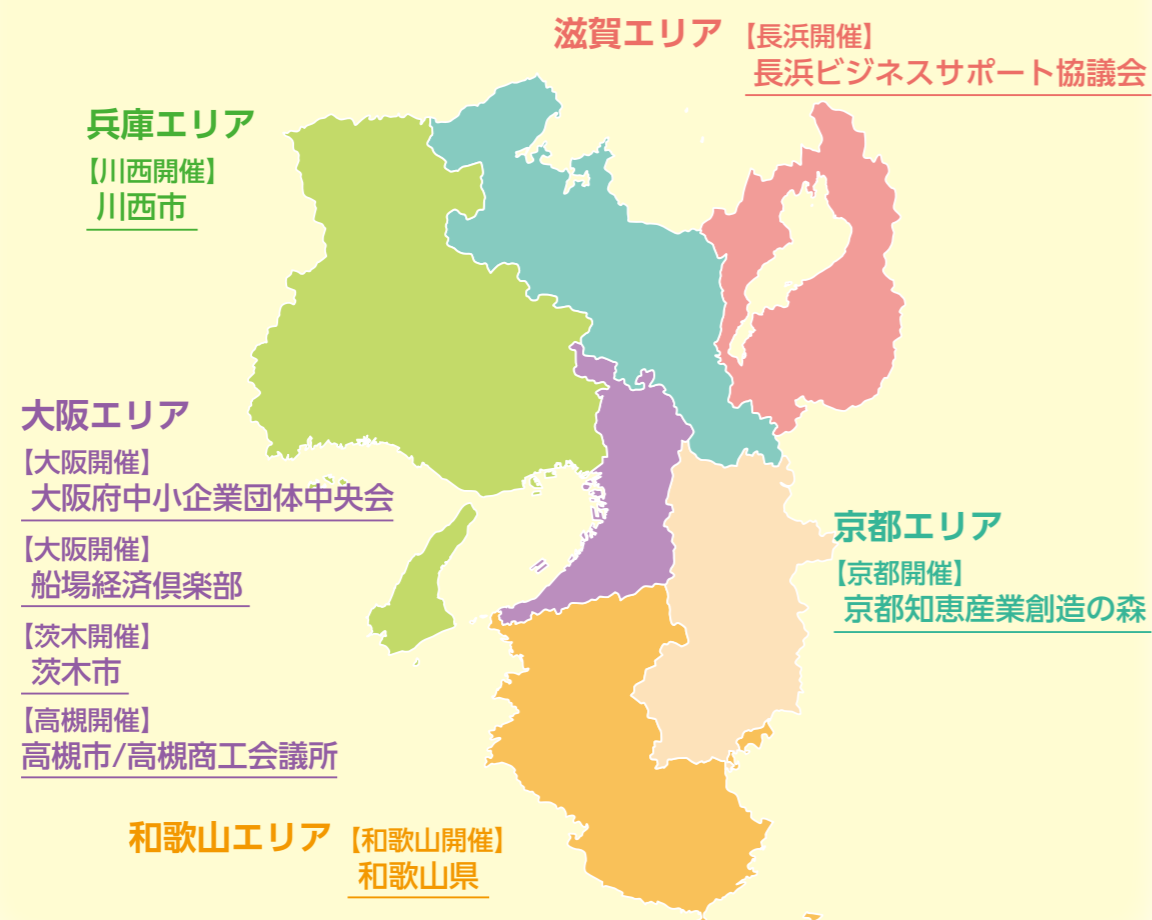
中小企業大学校  
サテライト・ゼミ

中小企業大学校では、毎年多くの企業様に利用されている人気研修を、「中小企業大学校サテライト・ゼミ」として各地域の行政や支援機関と連携し、開催しております。2022年度は、8の連携先と研修を実施しました。

### 中小企業大学校サテライト・ゼミの特長

- 地域のより身近な場所で中小企業大学校の研修が受講できます。
- 大学校で開催する研修と同様の内容が受講できます。
- 少人数参加型(原則定員15人)で自社、自身の課題解決までカバーします。

### 近畿本部管内2府4県 2022年度開催実績



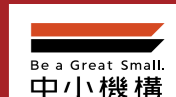
2023年度は開催決定次第、関西校HPでお知らせします。

お問い合わせ

電話 **03-5470-1823**  
メール [webeecampus@smrj.go.jp](mailto:webeecampus@smrj.go.jp)  
年間研修ガイドをお送りいたします

WEB

ウェビーキャンパス 検索  
<https://webeecampus.smrj.go.jp/>



# 中小機構近畿本部の事業ご案内

経営支援事業 / 共済事業

## 経営相談

無料

様々な分野について、経験豊富なアドバイザーによる無料の経営アドバイスを行っています。

### 1 経営アドバイス

要予約

中小機構近畿本部（大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング27階）にて、対面・電話・ウェブ会議システムによる経営相談に対応しています。

※電話（06-6264-8613）、FAX（06-6264-8612）またはホームページからのお申し込みによる事前予約が必要です。

相談分野

- 資金調達
- 税務 人事・労務
- 営業・販路開拓・マーケティング
- 事業承継
- 法務・コンプライアンス
- 知的財産
- WEBマーケティング



[https://www.smrj.go.jp/regional\\_hq/kinki/sme/consulting/index.html](https://www.smrj.go.jp/regional_hq/kinki/sme/consulting/index.html)

### 2 メール経営相談

24時間、いつでも・どこでも、専用のWebフォームにてご相談に対応しています。相談受付日の翌日から、原則3営業日以内にメールで回答いたします。

[https://www.smrj.go.jp/contact/keieisoudan\\_1st/index.php](https://www.smrj.go.jp/contact/keieisoudan_1st/index.php)

### 3 オンライン経営相談「E-SODAN」

24時間、いつでも・どこでも、AIとのチャット形式にて、ご相談に対応しています。AIでは回答が見つからないときは、専門家とのチャットができます（平日9～17時、1回30分以内）。

### 4 海外展開ハンズオン支援

要予約

海外ビジネスのアドバイザーが中小企業の海外展開の相談に個別・具体的にアドバイスしています。

[https://www.smrj.go.jp/regional\\_hq/kinki/sme/overseas\\_consulting/index.html](https://www.smrj.go.jp/regional_hq/kinki/sme/overseas_consulting/index.html)

## ハンズオン支援(専門家派遣)

有料

経営課題の解決に取り組む中小企業者の方々に豊富な経験と実績をもつ専門家チームを中長期的に派遣します。中小企業者の方々に主体的に取り組んでいただくことで、支援終了後も自立的・持続的に成長可能な仕組み作りをサポートします。



<https://www.smrj.go.jp/sme/enhancement/hands-on/index.html>

全体的な課題にじっくり取り組むなら

### 1 専門家継続派遣事業

専門家を長期にわたり継続派遣し、総合的な支援を行い、中小企業の成長・発展を支援します。企業の発展段階や経営環境の変化に応じて、適切なアドバイスを行います。

経営戦略に基づくIT化を進めるなら

### 2 戦略的CIO育成支援事業

ITの活用による中小企業の経営力アップや生産性向上を、実践を通じてサポートします。

特定の経営課題を短期間で解決したいなら

### 3 経営実務支援事業

専門家を派遣し、事業計画の作成や生産体制の構築など、経営課題の中から特定の課題に絞ってアドバイスを行います。

新製品のマーケティングに悩んだら

### 4 販路開拓コーディネート事業

新商品（新製品・新技術・新サービス）を持つ中小企業に対し、マーケティング企画のブラッシュアップ支援、新市場におけるテストマーケティング（同行訪問）やその他の販売力強化支援、市場評価の把握や市場投入までのフローを検討する支援を行います。

## 情報提供

中小企業向けお役立ち・最新情報は



経営課題を解決する羅針盤 をCheck

<https://j-net21.smrj.go.jp/>

中小企業経営と創業に役立つ情報を提供

※毎週水曜日に無料配信

e-中小企業ネットマガジン

<https://mail-news.smrj.go.jp/>

中小企業経営者のみなさまへ

国が準備したセーフティネット

# 安心の材料をご提供します。

## 小規模企業共済制度

● 制度の特長

### 1 経営者のための退職金制度

小規模企業の個人事業主（共同経営者を含む）または会社等の役員の方が廃業や退職後の生活資金、事業再建資金をあらかじめ準備しておく共済制度です。

### 2 掛金は全額所得控除

掛金は、全額が「小規模企業共済等掛金控除」として、課税対象所得から控除できます。

### 3 受取時も税制メリット

共済金の受取は、一括の場合は「退職所得扱い」、分割の場合は「公的年金等の雑所得扱い」です。

他にもこんな特徴があります。/

#### 契約者貸付けの利用が可能

契約者（一定の資格者）の方は、緊急時や災害時などに事業資金等の貸付けが受けられます。

退職金の準備を中小機構がお手伝いします

#### 共済金の受給権は差押禁止

共済金・解約手当金の受給権は、国税等滞納の差押え以外は差押禁止債権として保護されます。



## 経営セーフティ共済

● 中小企業倒産防止共済制度の特長

### 1 掛金の10倍の範囲内で最高8,000万円まで貸付け

「回収困難となった売掛金債権等の額」と「掛金総額の10倍に相当する額（最高8,000万円）」のいずれか少ない額となります。償還期間は共済金の貸付金額に応じて5年～7年（据置期間6か月を含む）で毎月均等償還です。

### 2 貸付条件は無担保・無保証人

共済金の貸付けは、「無担保・無保証人」「無利子」です。ただし、共済金の貸付けを受けますと貸付額の10分の1に相当する額が積み立てた掛金総額から控除されます。

### 3 掛金は税法上損金（法人）または必要経費（個人事業）に

掛金月額は、5千円～20万円の範囲内（5千円単位）で自由に選べます。

取引先の倒産から会社を守る制度です！



共済相談室 TEL. 050-5541-7171 【受付時間】平日 9:00～17:00

チャットボット

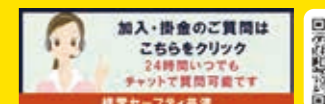
なら  
24時間・365日  
お問い合わせに  
お答えします

加入資格・手続きについてのご質問をチャットでご回答いたします。詳しくは下記のQRコード又はホームページからご確認ください。



小規模共済

検索



経営セーフティ共済

検索

Be a Great Small.  
中小機構

# 2023年度 中小企業大学校関西校 研修一覧（開催日順）

コース No.	研修テーマ	実施期間	会場
04	新任管理者研修(4月)	2023. 4.18 ~ 2023. 4.20	関西校
05	実践で学ぶ! 提案営業の進め方	2023. 4.25 ~ 2023. 5.25	関西校
06	チームマネジメント力強化講座	2023. 5. 9 ~ 2023. 5.11	御堂筋
07	管理者のためのコミュニケーション術(5月)	2023. 5.16 ~ 2023. 5.18	関西校
08	実践で学ぶ! 5Sと目で見える管理	2023. 5.23 ~ 2023. 6.28	関西校
09	若手リーダーのためのモチベーションマネジメント(5月)	2023. 5.24 ~ 2023. 5.25	御堂筋
10	新任管理者研修(6月)	2023. 6. 6 ~ 2023. 6. 8	御堂筋
11	決算書の読み方講座(6月)	2023. 6.13 ~ 2023. 6.15	関西校
12	トラブルを未然に防ぐ企業法務の勘所	2023. 6.14 ~ 2023. 6.15	御堂筋
13	リーダーシップ強化講座(6月)	2023. 6.19 ~ 2023. 6.21	関西校
14	海外向けEC成功への基本戦略	2023. 6.20	御堂筋
15	SDGsの考え方・取り組み方	日程調整中 決定次第、HPでお知らせします	御堂筋
16	中堅管理者研修	2023. 6.28 ~ 2023. 6.30	御堂筋
17	チームを率いるリーダーのための業務改善(7月)	2023. 7. 5 ~ 2023. 7. 6	御堂筋
18	できる営業パーソン養成講座	2023. 7.12 ~ 2023. 7.13	御堂筋
19	ビジネスに役立つ思考力強化講座	2023. 7.19 ~ 2023. 7.20	関西校
02	第26期 工場管理者養成コース	2023. 7.25 ~ 2023.12.14	関西校
20	新規顧客開拓の進め方	2023. 7.25 ~ 2023. 7.27	関西校
21	納期管理講座	2023. 8. 1 ~ 2023. 8. 3	関西校
22	経営判断・意思決定力の強化講座	2023. 8. 2 ~ 2023. 8. 4	御堂筋
23	組織風土づくりの考え方・進め方	2023. 8. 7 ~ 2023. 8. 9	御堂筋
24	実践的顧客対応力強化講座	2023. 8.22 ~ 2023. 8.24	御堂筋
25	実践で学ぶ! 部下指導の考え方・進め方(8月)	2023. 8.28 ~ 2023.10.12	御堂筋
26	社員も会社も成長するOJTの進め方	2023. 8.29 ~ 2023. 8.30	関西校
27	データの読み方講座	2023. 8.31 ~ 2023. 9. 1	御堂筋
28	会計情報活用講座	2023. 9. 5	御堂筋
29	ファシリテーション力強化講座	2023. 9. 6 ~ 2023. 9. 7	御堂筋
30	コーチングの考え方・取り組み方	2023. 9.13 ~ 2023. 9.14	御堂筋
31	業務マニュアルの作り方・活かし方	2023. 9.20 ~ 2023. 9.21	関西校
32	事業構想をまとめるための戦略思考講座	2023. 9.20 ~ 2023. 9.21	御堂筋
33	次世代トップリーダー養成講座	2023. 9.26 ~ 2023. 9.28	関西校
34	新任管理者研修(9月)	2023. 9.26 ~ 2023. 9.28	御堂筋
01	第43期 経営管理者研修	2023.10. 2 ~ 2024. 9. 6	関西校*
35	問題発見・課題解決の考え方	2023.10. 3 ~ 2023.10. 5	関西校
36	販路開拓の進め方	2023.10. 4 ~ 2023.10. 5	御堂筋
37	チームを率いるリーダーのための業務改善(10月)	2023.10.10 ~ 2023.10.11	関西校
38	成長と安全を両立させる資金調達と資金繰り	2023.10.11 ~ 2023.10.13	御堂筋
39	実践的仕事管理術	2023.10.17 ~ 2023.10.19	関西校
40	女性リーダーのためのステップアップ講座	2023.10.17 ~ 2023.10.18	御堂筋
41	経営トップセミナー	2023.10.19	御堂筋
03	高度実践型経営力強化コース	2023.10.24 ~ 2024. 3.15	御堂筋
42	管理者のためのコミュニケーション術(10月)	2023.10.30 ~ 2023.11. 1	御堂筋
43	若手管理者のためのものづくり問題解決講座	2023.11. 6 ~ 2023.11. 7	御堂筋
44	実践的! 人事・労務管理講座	2023.11.15 ~ 2023.11.17	御堂筋
45	若手リーダーのためのモチベーションマネジメント(11月)	2023.11.21 ~ 2023.11.22	関西校
46	ポカミス対策講座	2023.11.28 ~ 2023.11.30	御堂筋
47	決算書の読み方講座(12月)	2023.12. 6 ~ 2023.12. 8	御堂筋
48	経営基盤を強くする会計実務講座	2024. 1.18 ~ 2024. 1.19	御堂筋
49	実践で学ぶ! 部下指導の考え方・進め方(1月)	2024. 1.23 ~ 2024. 2.21	関西校
50	リーダーシップ強化講座(1月)	2024. 1.24 ~ 2024. 1.26	御堂筋
51	実践で学ぶ! 営業計画の作り方	2024. 1.25 ~ 2024. 2.28	関西校
52	品質管理講座	2024. 1.30 ~ 2024. 2. 1	関西校
53	人材育成の考え方・進め方	2024. 1.30 ~ 2024. 2. 1	御堂筋
54	ビジネスに役立つロジカルシンキング活用法	2024. 2. 6 ~ 2024. 2. 8	御堂筋
55	広報の考え方・取り組み方	2024. 2.13 ~ 2024. 2.14	御堂筋
56	社員がいいきり働く職場づくり	2024. 2.19 ~ 2024. 2.20	御堂筋
57	消費者行動に学ぶマーケティング	2024. 2.21 ~ 2024. 2.22	御堂筋
58	新任管理者研修(3月)	2024. 3. 5 ~ 2024. 3. 7	御堂筋
59	Webマーケティング講座	2024. 3.11 ~ 2024. 3.12	御堂筋

※4月~9月は御堂筋キャンパス

## 中小企業大学校の研修お申込みは

# WEB申込みで カンタン! 便利に!

令和5年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。  
中小企業大学校のWEB申込みで、研修申込の簡略化や受講履歴などの確認ができます。

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、研修申込を簡略化できます。

便利!

申込履歴の  
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



### ● 受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、受講する研修によって人数制限をさせていただくことがありますのでご了承ください。  
※上記以外にも、受講対象となる場合があります。詳しくは各大学校までお問い合わせください。

### ● WEB申込みの方法

- 1 受講する大学校のトップページ下部にある「Web申込へ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします  
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。
- 2 お申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリック
- 3 内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます（メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください）  
※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。

申し込みに関する  
お問い合わせはこちらから

jm-kenshu@smrj.go.jp

令和5年4月から受講申込受付センターを開設する予定です