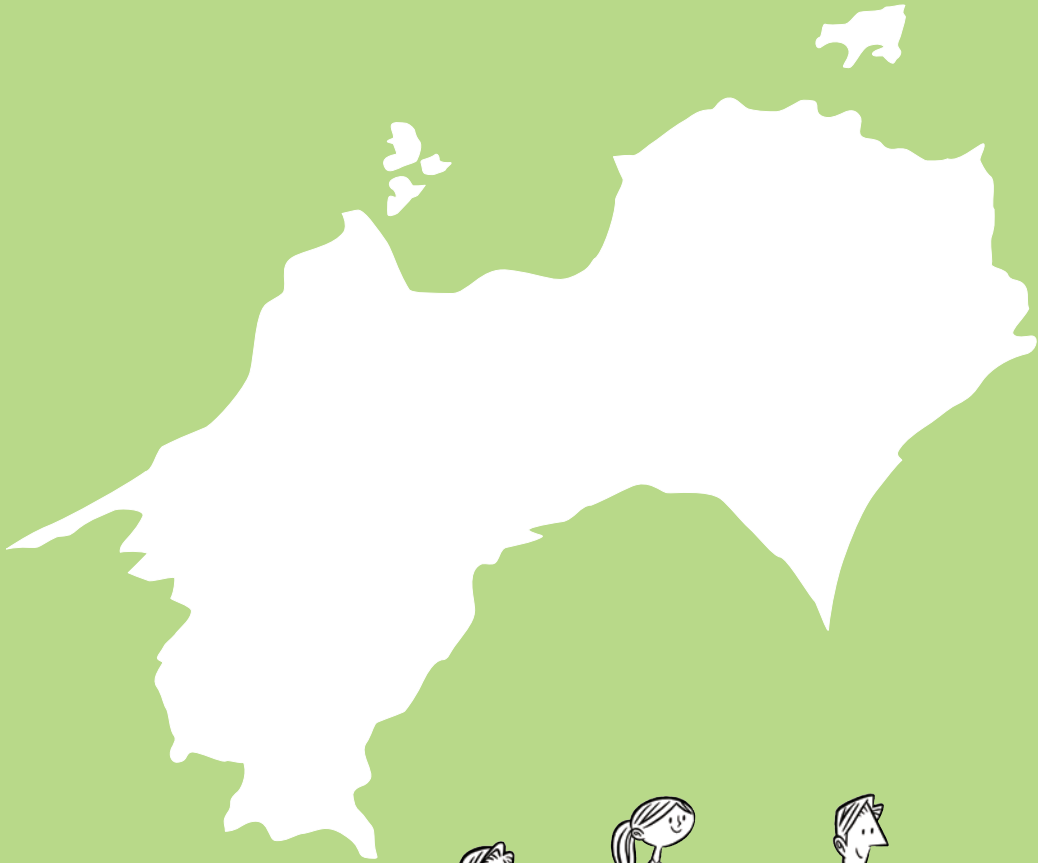


2022下半年期 | 9月~3月

中小企業大学校

# 四国キャンパス 研修のご案内

中小企業の経営に  
特化した研修を四国でも



Be a Great Small.  
中小機構

## 四国キャンパスについて



中小企業大学校は、業界の枠を超えて、生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。



「中小企業大学校四国キャンパス」は、中小企業大学校の研修メニューを通学スタイルで気軽に受講いただくというコンセプトのもと、2019年11月に開校しました。全国で展開する人気コースや四国地域の産業特性などを反映したオリジナル研修などを行っています。

## 四国キャンパスの特長

1

### すぐ役立つ

学びを深めるグループ討論や、自社課題を題材にした解決策の検討など、すぐに役立つカリキュラムです。

2

### 学びあい

異なる業種や立場の方々との交流によって、新たな発見や刺激が得られ、仕事での視野が広がり、人脈作りにもつながります。

3

### 通しやすい

高松市をはじめとする四国各地で研修を開催します。また、2日以内の短期研修を中心に展開しています。

※自治体等による受講料の半額助成制度など、さらにお得に受講いただける仕組みがあります。(P5をご参照)

中小企業大学校四国キャンパスでは、受講者の皆様の健康と安全を最優先とし、新型コロナウイルス感染予防対策を実施しております。皆様のご理解とご協力の程、よろしくお願い申し上げます。

# 2022年度 研修カレンダー【2022年4月～2023年3月】

2022年 4月	(高知県高知市開催) 4/14(木)・15(金) <small>終了</small> <b>「頼られる」女性リーダーのためのステップアップ講座</b>		
5月	(香川県高松市開催) 5/19(木)・20(金) <small>終了</small> <b>リーダー人材の獲得と定着</b>		
6月	(香川県高松市開催) 6/7(火)・8(水) <small>終了</small> <b>教えて、伸ばす！ 部下育成の2ステップ</b>	(愛媛県松山市開催) 6/14(火)・15(水) <small>終了</small> <b>経営のための決算書入門</b>	(香川県高松市開催) 6/27(月)・7/15(金) <b>現場改善の基本を身に付ける！</b>
7月	(香川県高松市開催) 6/27(月)・7/15(金) <small>終了</small> <b>現場改善の基本を身に付ける！(続き)</b>	(香川県高松市開催) 7/21(木)・22(金) <small>終了</small> <b>コミュニケーション力の強化による職場の活性化</b>	
8月			
9月	(香川県高松市開催) 9/7(水)・8(木) <small>P.11</small> <b>「欲しかった」を生み出す 潜在顧客アプローチ</b>		
10月	(香川県高松市開催) 10/13(木)・14(金) <small>P.6</small> <b>チームを活かす マネジメント</b>	(香川県高松市開催) 10/20(木)・21(金) <small>P.10</small> <b>安心な経営のための 資金繰り講座</b>	
11月	(高知県高知市開催) 11/2(水)・18(金) <small>P.13</small> <b>現場改善の基本を身に付ける！</b>		
12月	(香川県高松市開催) 12/8(木)・9(金) <small>P.9</small> <b>組織的OJTの 仕組みづくり</b>		
2023年 1月	(愛媛県松山市開催) 1/24(水)・25(木) <small>P.7</small> <b>コミュニケーション力の 強化による職場の活性化</b>		
2月	(高知県高知市開催) 2/8(水)・9(木) <small>P.8</small> <b>ゲームでみがく！ 利益を生み出す経営センス</b>		
3月	(愛媛県新居浜市開催) 3/7(火)・8(水) <small>P.12</small> <b>「根性論」に頼らない 成果につながる 新規取引先の開拓</b>		

# 対象者の目安

※この体系図はあくまで目安となっておりますので、個々の企業の実績（課題）に応じて研修テーマを選択してください。

対象者 分野	経営者層	経営幹部	管理者	新任管理者層
	代表者 役員クラス (経営後継者含む)	部長 工場長 部門長クラス	課長クラス	新任課長 管理者候補
企業経営 経営戦略	<b>ゲームでみがく! 利益を生み出す経営センス</b> (高知開催) <span style="float: right;">P.8 </span>			
組織 マネジメント	<b>「頼られる」女性リーダーのためのステップアップ講座</b> (高知開催) <span style="float: right;">終了</span>			
	<b>教えて、伸ばす! 部下育成の2ステップ</b> (高松開催) <span style="float: right;">終了</span>			
	<b>コミュニケーション力の強化による職場の活性化</b> (高松開催) <span style="float: right;">終了</span>			
	<b>チームを活かすマネジメント</b> (高松開催) <span style="float: right;">P.6</span>			
	<b>コミュニケーション力の強化による職場の活性化</b> (松山開催) <span style="float: right;">P.7</span>			
人事・組織	<b>リーダー人材の獲得と定着</b> (高松開催) <span style="float: right;">終了</span>			
	<b>組織的OJTの仕組みづくり</b> (高松開催) <span style="float: right;">P.9</span>			
財務管理	<b>経営のための決算書入門</b> (松山開催) <span style="float: right;">終了</span>			
	<b>安心な経営のための資金繰り講座</b> (高松開催) <span style="float: right;">P.10</span>			
営業 マーケティング	<b>「根性論」に頼らない成果につながる新規取引先の開拓</b> (新居浜開催) <span style="float: right;">P.12 </span>			
	<b>「欲しかった」を生み出す潜在顧客アプローチ</b> (高松開催) <span style="float: right;">P.11</span>			
生産管理	<b>現場改善の基本を身に付ける!</b> (高松開催) <span style="float: right;">終了</span>			
	<b>現場改善の基本を身に付ける!</b> (高知開催) <span style="float: right;">P.13</span>			

# 研修費用の公的助成制度のご案内

中小企業大学校の受講費用について、国、地方自治体、業界団体、中小企業支援機関が設ける補助金制度（研修費用等の一部を助成）を利用できる場合があります。

詳細については、研修お申込みの前に、制度を管轄する地方自治体等の担当課にお問い合わせください。

## 制度一覧 ※2022年6月現在

	自治体・団体名	制度名	担当部署	TEL
厚生労働省の助成制度	徳島県労働局	人材開発支援助成金	助成金センター	088-622-8609
	香川県労働局		助成金センター	087-811-8923
	愛媛県労働局		職業対策課分室助成金センター	089-987-6370
	高知県労働局		訓練室	088-888-6600
徳島県	徳島県企業経営研究会	研修受講料の助成	会事務局：徳島県商工労働観光部 企業支援課内	088-621-2369
	徳島市	徳島市中小企業等人材確保・ 育成支援事業補助金	経済部経済政策課	088-621-5225
	阿波市	阿波市がんばる企業応援事業	産業経済部商工観光課	0883-36-8722
	東みよし町	東みよし町 中小企業者等応援事業補助金	産業課	0883-79-5339
香川県	公益財団法人 かがわ産業支援財団	中小企業大学校派遣研修事業	総務部	087-840-0348
	丸亀市	丸亀市産業振興支援補助事業	産業観光課商工労政担当	0877-24-8844
	善通寺市	善通寺市中小企業振興支援事業	商工観光課	0877-63-6315
愛媛県	宇和島市	宇和島市中小企業者等 応援事業補助金	商工観光課商工係	0895-49-7080
	新居浜市	新居浜市中小企業振興補助金	産業経済部産業振興課	0897-65-1260
	西条市	地域産業競争力強化事業費 補助金	産業経済部産業振興課 企業立地・経営支援係	0897-52-1407
	大洲市	大洲市中小企業者・ 小規模事業者応援事業補助金	商工産業課商工振興係	0893-24-1722
	愛南町	愛南町中小企業者 経営研修受講費補助金	商工観光課	0895-72-7315
	吉田三間商工会	人材育成支援事業		0895-52-2233
	東温市商工会	人材育成支援事業	指導課	089-964-1254
	久万高原町商工会	地域振興対策費	事務局	0892-21-2061
	内子町商工会	人材育成支援事業	事務局	0893-44-2166
	鬼北町商工会	中小企業大学校 研修費用補助制度	事務局長	0895-45-0813
高知県	香南市	香南市産業人材育成事業費 補助金	商工観光課	0887-50-3013
	須崎商工会議所	中小企業人材育成研修事業	中小企業相談所	0889-42-2575
その他団体	全日本トラック協会（全ト協）	中小企業大学校 講座受講促進助成制度	経営改善事業部	03-3354-1056
	徳島県トラック協会	中小企業大学校受講料助成		088-632-8810
	香川県トラック協会	中小企業大学校 指定講座受講促進助成		087-851-6381
	愛媛県トラック協会	中小企業大学校 講座受講促進助成制度		089-957-1069
	高知県トラック協会	中小企業大学校受講料助成		088-832-3499
	土佐京花紙加工協同組合	紙業振興事業委託金		088-852-1831
	日本中小企業福祉事業財団 （日本フルハップ）	中小企業経営者等研修助成制度	福祉・災害防止部	06-6949-3314



# 全体を見渡す管理者になる チームを活かす マネジメント

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

個人業務に忙殺されマネージャー業務に手が回らない、部下が思う通りに育たないので自分の仕事が増える一方だ…管理者になったことで新たに生じた戸惑いや悩みはありませんか。

この研修では、いち選手ではなく監督の視点に立ちチームを効果的に動かすポイントを学びます。演習では全社的視点でチームマネジメント問題の本質を捉え、改善策を計画する作業を通して俯瞰的視点や論理的思考力を養います。

## 研修のポイント

- ☑ 管理者として望ましい判断の指針が身に付きます。
- ☑ 会社の内外の関係者を上手に巻き込めるようになります。
- ☑ チームの動きを改善するプランがすぐに業務に役立ちます。

## 研修期間

2022年  
10/13(木)～10/14(金)

## 対象者

### 中堅管理者、新任管理者、 職場のリーダー

- ・個人業務に忙殺されマネージャー業務をこなす余裕がない方
- ・判断力に自信が持てない方
- ・課題解決力や俯瞰力を身につけたい方

※「コミュニケーション力の強化による職場の活性化」を併せて受講することで、  
管理者能力の土台となる2大スキルが揃います。

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### 香川県県民ホールレクザムホール 多目的大会議室「玉藻」

香川県高松市玉藻町9-10

JR高松駅から徒歩で約8分

ことでん高松築港駅から徒歩で約3分

高松自動車道高松中央ICから車で約15分

月日	時間	科目	内容
10/13 (木)	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-16:00 (昼休1H)	管理者に求められる役割と能力	管理者として「権限を使って責任を果たす」ために必要な能力について学びます。 ・管理者に求められる7つの役割、3つの能力 ・自身のリーダーシップのスタイル
	16:00-18:00	職場で発生する問題への対処法と管理者としての自己の能力の現状認識	発生した事象から問題の本質を見つけ、問題解決までの基本プロセスを体験し、自身の判断の癖を理解します。 ・問題解決における自身の意思決定スタイル ・自身の強みと改善点の把握
10/14 (金)	9:30-12:30	周囲を上手に巻き込み、業務を円滑に進めるポイント	人材活用力(他者視点からの段取り力)の発揮を助ける要素を学びます。 ・組織計画力をもって処理 ・利害関係者の立場への配慮 ・当事者意識を持つ大切さ
	13:30-14:30	課題解決の論理的プロセス	自分の周囲のチームマネジメントの問題の本質を捉え、課題を設定し解決する論理的プロセスを学びます。 ・問題の抽出と要因分析 ・改善策の評価・選定 ・改善計画の進捗管理と評価
	14:30-17:30	職場の問題の改善プランと自身の行動計画書の作成	「職場の問題発見と改善プランシート」及び「リーダーシップ宣言」を作成、発表します。
	17:30-17:45	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社 B-GROOW 代表取締役

空 直美(そら なおみ)

福岡県生まれ。一般企業勤務を経て人事コンサルティング業界で修行。1999年、会計事務所系コンサルティング会社に入社。独自の人事コンサルティングを展開し、事業部長として事業部を構築。2014年1月、約25年に及ぶ業界経験と導入実績を持って(株)B-GROOWを設立、代表取締役に就任。中小・中堅企業の社外人事部として人事制度改革、組織風土改革の支援を行っている。中小企業大学校直方校では経営管理者養成コースのゼミナール講師を務めている。中小企業診断士。人事コンサルタント。

## 受講者の声

「マネジメントの本質を理解することができた。」  
「部下への接し方を考え直す機会となった。」

強い信頼関係で働きがいアップ！

# コミュニケーション力の強化による職場の活性化

[愛媛県松山市開催]

## 研修のねらい

なんでも言い合える信頼関係を築き、働きがいアップさせ、メンバーの能力を引き出すには円滑なコミュニケーションが不可欠です。しかし、世代間のギャップや人材の多様化、ITの普及などにより職場のコミュニケーションはますます取りづらくなっています。

この研修では、人間関係を良好に保ち、チームを活性化させるコミュニケーション力を演習を交えて身につけます。

※えひめ産業振興財団・愛媛県中小企業団体中央会との共催講座

## 研修のポイント

- ☑ 管理者と部下のコミュニケーションが円滑になり、職場が活性化します。
- ☑ 改善プランをつくるので、職場のコミュニケーション力強化にすぐにとりかかれます。
- ☑ 他社の受講生とのグループ演習などによって発見や刺激が得られます。

## 研修期間

2023年  
1/24<sup>火</sup>～1/25<sup>水</sup>

## 対象者

### 中堅管理者、新任管理者、職場のリーダー

- ・職場の活力や一体感を高めたい管理者の方
- ・部下の指示待ちや消極性に悩んでいる方
- ・人材の定着に悩んでいる方

※「チームを活かすマネジメント」と併せて受講することで、管理者能力の土台となる2大スキルが揃います。

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### アイテムえひめ(愛媛国際貿易センター)大会議室

愛媛県松山市大可賀町2-1-28

- 伊予鉄バスアイテムえひめ前下車
- JR松山駅から車で約15分
- 松山空港から車で約5分
- 松山観光港より車で約10分

月日	時間	科目	内容
1/24 火	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-12:00	コミュニケーションの重要性	コロナ禍でコミュニケーションが希薄化したといわれる今、改めて求められるコミュニケーションの大切さについて学びます。 ・ 職場内の働きがい高められる人財とは ・ 企業の目的・目標の共有のためのコミュニケーション ・ コミュニケーションの活性化で働きがいアップする
	12:00-17:00 (昼休1H)	コミュニケーションスキルの強化【演習】	コミュニケーションの基本である「聴く力」「伝える力」、加えてリモート環境におけるコミュニケーションのポイントについて、基本を学び自身の課題を確認します。 ・ コミュニケーションの基礎知識 ・ リモート環境でのコミュニケーションのポイント 【演習】聴く力の課題抽出、伝える力の課題抽出
1/25 水	17:00-18:00	コミュニケーション経営の実践【演習】	職場におけるコミュニケーションの場面を取り上げ、コミュニケーション活性化策を検討します。 ・ 部下を育てる効果的なコミュニケーションの極意 ・ 情報共有のための「報・連・相」の徹底 ・ 組織のコミュニケーション活性化 【演習】ロジックツリーを活用したグループ演習
	9:30-11:30	自己のコミュニケーション力の強化【演習】	初日に抽出した自己のコミュニケーション力強化のための課題をまとめ、コミュニケーション強化策を策定します。 【演習】コミュニケーション強化策のグループ内発表とブラッシュアップ
	11:30-14:30 (昼休1H)	職場のコミュニケーション力の強化【演習】	職場を活性化するための課題を抽出し、コミュニケーション強化策を策定、発表します。 【演習】職場のコミュニケーション強化策の策定と発表
	14:30-17:30	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



有限会社 ウェーブ  
藤田 悠久雄(ふじた ゆくお)

早稲田大学を卒業後、細田貿易(株)に入社、1990年に(有)ウェーブを設立、現在に至る。小売・サービス業を中心とした経営コンサルティングで数多くの実績を有し、販売士養成、創業セミナー等の研修講師としても幅広く活躍中。専門分野は、小売業・サービス業の経営指導、創業支援、販売促進、営業社員、販売員の販売教育。広島地域支援センターアドバイザー、広島市産業振興センターアドバイザー、商工会議所、商工会セミナー講師。調理師、製菓衛生師。

# 企業経営の舵をとる ゲームでみがく! 利益を生み出す経営センス

四国  
キャンパス

企業経営・経営戦略

[高知県高知市開催]

## 研修のねらい

売上を増やしても利益が出るとは限りません。コストを抑えたからといって常に経営にプラスに働くという訳ではありません。収益を上げるために経営者はどこに意識を向け、どのような基準で判断を下すべきなのか…。経営を疑似体験するシュミレーションゲームを通じて経営者としての「センス」を磨き、戦略的な企業運営を目指す研修です。

※高知県との共催講座

## 研修のポイント

- ☑ 経営判断、意思決定の感覚を磨くことができます。
- ☑ ビジネスゲームを通して、企業経営の全体像を理解できます。
- ☑ 経営戦略におけるマーケティングやマネジメントを学べます。

## 研修期間

2023年  
2/8(水) ~ 2/9(木)

## 対象者

### 新任経営者、経営幹部、 経営後継者

- ・経営幹部や後継者で経営センスを磨きたい方
- ・担当業務は分かるが会社全体を見ることがなかった方
- ・経営戦略の基本を学びたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### 高知県産学官民連携センター (ココプラ)

高知市永国寺町6番28号  
永国寺キャンパス地域連携棟

JR高知駅から徒歩で約15分

とさでん交通大橋通電停、バス停から徒歩7分

月日	時間	科目	内容
2/8 水	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-10:30	現代の経営者に求められること	環境が次々と変化していく中で安定して収益を上げるために、経営者に求められることを学びます。
	10:30-16:00 (昼休1H)	自身の経営判断のクセを把握し、利益を生む仕組みを正しく知る	ゲームを通して経営を疑似体験し、利益を生む経営の全体像を把握します。 【演習】ゲーム演習①
	16:00-17:30	自社の経営を振り返る	ビジネスゲームでの気付き・学びをもとに、自社の経営(強み)を振り返り、ディスカッションを通じて理解を深めます。 【演習】自社の強みの洗い出し
2/9 木	9:30-14:00 (昼休1H)	利益を生むセンスを身につける	利益を生む仕組みをふまえ、自社の経営環境により近い設定で再びゲームに挑戦し、トライ&エラーで経営センスを磨きます。 【演習】ゲーム演習②
	14:00-17:00	今後の課題と改善に向けたアクションプランの作成	自社の収益力を上げ成長に導くために、今後やるべきことを整理し、具体的な計画を作成します。 【演習】アクションプランの作成と発表
	17:00-17:10	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社 ビズストーム 代表取締役  
箕作 千佐子(きさく ちさこ)

大阪大学人間科学部卒業後、ゲームソフトメーカーにてゲームクリエイターとして従事。2005年にプランナーとして独立。2007年に中小企業診断士取得後は経営コンサルタントとしてマーケティング戦略策定や商品開発、新規事業開発等の支援を行っている。2014年には新規事業として、「経営センスを鍛えるビジネスゲーム『ビズストーム』」を開発し、株式会社ビズストームを設立。全国の研修講師やコンサルタントにライセンス提供をしている。中小企業診断士、キャリアコンサルタント。



若手の育成を「現場まかせ」にしない

# 組織的OJTの 仕組みづくり

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

人材育成は事業の継続を左右する喫緊の課題であり、採用難の中、その重要性は増えています。一方で、人材育成の中核となるOJTが現場まかせになっていることも多く、若手の育成に時間を割く余裕がない、若手社員が期待するように育たない等、悩みを抱える企業が多いことも事実です。

この研修では、現場リーダーの疲弊を招かずに効果的に人材を育成するために、組織的にOJTを推進できる仕組みづくりを学びます。

## 研修のポイント

- ☑ OJT が標準化され、実効性の検証ができるようになります。
- ☑ 現場リーダーが前向きにOJTに取り組めるようになります。
- ☑ 自社のOJT改善プランを作成するので、すぐに改善にとりかかれます。

## 研修期間

2022年  
12/8(木) ~ 12/9(金)

## 対象者

### 経営者、経営幹部、 総務人事の責任者

- ・若手が育っていないと感じる方
- ・人材育成の基本を学びたい方
- ・OJTから人材育成制度に取り組んでみたい方

※経営者と総務人事責任者がペアで受講すると、より効果的です。

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### 香川県民ホールレクザムホール 多目的大会議室「玉藻」

香川県高松市玉藻町9-10

JR高松駅から徒歩で約8分

ことでん高松築港駅から徒歩で約3分

高松自動車道高松中央ICから車で約15分

月日	時間	科目	内容
12/8 (木)	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-14:00 (昼休1H)	採用市場の動向と 人材育成の重要性	四国の採用市場の動向と、人材育成が事業の継続性へ与える影響の重要性を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・採用市場と企業廃業原因の動向</li> <li>・コロナ禍における採用活動の動向</li> <li>・同一労働同一賃金をもたらす影響</li> <li>・OJTが効果的に行われないために起こる弊害</li> <li>・自社のOJTの現状認識</li> </ul>
	14:00-18:00	効果的なOJTを実現 する仕組みづくり	OJTの制度や意義を会社全体で共有し、組織的にOJTを実施する仕組みを学びます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・目的の共有</li> <li>・業務の棚卸と優先順位による分類</li> <li>・担当者の決定</li> <li>・計画的な育成</li> <li>・定期的なフィードバック</li> <li>・OJT担当者の評価</li> </ul>
12/9 (金)	9:30-14:30 (昼休1H)	OJT担当者のスキル アップを支える仕組み	OJTを担当する現場リーダーのスキルアップの必要性とそれを支える仕組みを学びます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ティーチングとコーチングの必要場面</li> <li>・若手社員の特徴</li> <li>・コミュニケーションの効果</li> <li>・指導手順のマニュアル化</li> </ul>
	14:30-17:30	自社のOJTの改善 点の検討	組織的OJTの観点から、自社のOJTの改善点を検討し、改善プランを作成します。
	17:30-17:40	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社エニシードコンサルティング 代表取締役

### 荻須 清司 (おぎすきよし)

東証一部住宅設備機器メーカー、エクステリアメーカーなどで、営業、人事、法務、経営企画に従事。M&A、海外現地法人設立、店頭公開業務にも携わり、2005年より名古屋ワークスマネジメントオフィス代表。2013年に株式会社エニシードコンサルティングを設立し、現職。名古屋商科大学大学院マネジメント研究科客員教授。資格は中小企業診断士、特定社会保険労務士、行政書士、キャリアカウンセラーほか。専門分野は経営改善(戦略構築・マーケティング、経営革新、創業支援)、人事組織構築(人材育成研修、評価・賃金制度)、会社設立支援等。

資金ショートしない健全な会社を築くために

# 安心な経営のための 資金繰り講座

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

「利益は増えたのにお金が減ったのはなぜ？」  
「儲かった以上の税金はかからないはずなのに、苦しいのはなぜ？」

「在庫を増やすな!とよく言われるのはなぜ？」

そんなモヤモヤは終わらせましょう!

この研修では、企業経営における「利益」と「お金」の関係性を学ぶとともに、円滑な資金繰りに必要な利益水準の算出方法を演習を交えながら学びます。また、金融機関担当者がどのような視点で企業を見ているのか、元金融マンで実務経験の豊富な講師が説明します。

## 研修のポイント

- ☑ 「利益」と「お金」の関係性を知り、資金繰り予測ができるようになります。
- ☑ 資金繰り予測から自社の経営課題を把握し、未来の拓き方がわかるようになります。
- ☑ 銀行員や税理士等と、財務について対等に近い水準で話ができるようになります。

## 研修期間

2022年  
10/20(木) ~ 10/21(金)

## 対象者

### 経営者、経営幹部、 経理財務の責任者

- ・自社の資金繰り状況を把握したい方
  - ・自社の資金繰り改善のヒントを知りたい方
  - ・金融機関との交渉に自信を持ちたい方
- ※入門レベルでない方は「成長と安全を両立させる資金調達と資金繰り」(関西校)等をご受講ください。

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

高松センタービル5階 501号室

香川県高松市寿町2-4-20

JR高松駅から徒歩で約10分

ことでん高松築港駅から徒歩で約6分

ことでん片原町駅から徒歩で約7分

月日	時間	科目	内容
10/20 木	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-18:00 (昼休1H)	決算書の見方・読み方	<p>決算書を読む上で必ず理解しておきたい事項について学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経理作業と財務分析はどう違う?</li> <li>・ 決算書(貸借対照表・損益計算書)の構成</li> <li>・ 経営者の性格も企業の歩んできた軌跡も、決算書の数字に表れる</li> <li>・ 数値の変動から、企業の経営判断を考察する</li> <li>・ 自社の利益、今のままで足りていますか?</li> <li>・ 採算事業と不採算事業を把握しよう</li> </ul>
10/21 金	9:30-17:30 (昼休1H)	企業経営における 経理活動・財務管理の重要性、事業継続のための資金管理	<p>経営における「利益」と「お金」の関係について学び、資金の円滑な流れを作るために必要な知識を習得します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 利益と資金はどう違う?</li> <li>・ キャッシュフロー計算書とは何か</li> <li>・ 在庫を多く持つとなぜ資金繰りが悪化するのか</li> <li>・ B/Sにおける資産の増加・負債の減少がCFの減少を形成する要因</li> <li>・ 資金繰りが成立する利益水準を探る</li> <li>・ 目標利益を達成するための3つの方法</li> <li>・ 銀行は融資審査において決算書のどこを見ているのか</li> <li>・ 銀行の与信審査システムと格付体系</li> </ul>
	17:30-17:40	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



アジア太平洋マネジメント 代表  
青木 道生 (あおき みちお)

ロサンゼルス、カナダ留学を経て、金融機関勤務。アジア太平洋マネジメント代表。(株)アジア太平洋トレーディング代表取締役。その他複数社の取締役を務める。

金融・財務及び企業再生のコンサルタントとして、多くの企業の再生に携わる。中小企業大学校(広島校・直方校・人吉校)講師、全国の商工会議所や行政機関及び上場企業を含む民間企業での講義・講演を多数務める。

特に指標や比率に依存しない決算書の読み方は、初心者にも分かり易いと定評があり、机上の空論ではない、実務的見地からの財務分析を実践する。

# あのヒットアイテム、元は売れない商品だった!?

## 「欲しかった」を生み出す

### 潜在顧客アプローチ

[香川県高松市開催]

#### 研修のねらい

市場の変化や需要の先細りが指摘されるなか、新たな顧客を開拓する必要性が高まっているものの、その進め方には多くの企業が頭を悩ませています。

この研修では、大きな投資を避けながら、強みを活用して眠っている新しいターゲットを見つけアプローチする手法を学びます。また演習では自社商品の強みを踏まえた売り方のアイデア出しをグループで行うほか、営業の展開方法を検討します。

#### 研修のポイント

- ☑ **自社の強みを市場の変化に合わせる考え方が身につきます。**
- ☑ **グループ演習を通して固定概念にとらわれない売り方に気づけます。**
- ☑ **商品を新市場に売りだす際の展開手法が身につきます。**

#### 研修期間

2022年  
9/7(水) ~ 9/8(木)

#### 対象者

経営者・営業部門の責任者

- ・商品企画担当の方
- ・商品の販路に悩んでいる方
- ・新しい顧客にアプローチしたい方

※2~4名で受講すると、より効果的です。

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

#### 会場

香川県県民ホールレクザムホール  
多目的大会議室「玉藻」

香川県高松市玉藻町9-10

JR高松駅から徒歩で約8分

ことでん高松築港駅から徒歩で約3分

高松自動車道高松中央ICから車で約15分

月日	時間	科目	内容
9/7 水	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-12:30	新市場アプローチの基本的考え方	新市場に参入する際の全体の流れを、現状分析・戦略策定と事業計画、計画実行・検証の各段階に分けてポイントを説明します。
	13:30-15:00	【演習1】現状分析	自社の現状を内部環境(強み・弱み、商品、組織、その他)と外部環境(顧客・競合・その他)に分けて抽出し明確化していきます。
	15:15-17:30	【演習2】現状分析からの対応策策定	演習1で明確になった自社の強みと弱みに応じた対応策を検討していきます。
9/8 木	17:30-18:00	本日のまとめと明日の準備	本日の振り返りを行い、ポイントの再確認と今回のセミナーのハイライトである明日の進め方の説明を行います。
	9:00-12:30	【演習3】各対応策の顧客価値創造と各社の営業戦略構築	演習2の対応策を顧客価値に焦点を当てて改善していきます。それらを、さらに内部環境・外部環境を考慮した営業戦略シートに落とし込んでいきます。
	13:30-17:00	【演習4】各社からのプレゼンテーション	演習3でまとめた営業戦略シートを各社より発表して頂き、全体とのディスカッションでさらに改善していきます。
	17:00-17:15	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

#### 講師紹介(敬称略)

MTI フードデザイン研究所 代表

生駒 朋己(いこま ともみ)



広島県生まれ。1980年伊藤ハム入社後、営業・販売・商品企画・調達・事業戦略と様々な部署を歴任。特に商品企画時代には、大ヒットを連発。新たな挑戦のため独立し、2016年MTIフードデザイン研究所創業、2018年中小機構近畿本部にてチーフアドバイザー就任、現在に至る。

この15年は、ほぼ毎月四国企業の支援を行っている。

株式会社ブリリアンス・クリエイション 代表取締役

中内 佑香(なかうち ゆか)



高知市生まれ。高知銀行、アパレルメーカー取締役を経て2009年(株)ブリリアンス・クリエイション設立、モノづくり企業の販売戦略のサポート、ビジネスマッチングを多数手がける。2018年からは中小機構近畿本部にて数少ない女性アドバイザーとして現在も幅広く企業支援に携わっている。



# テレアポの神に学ぼう! 「根性論」に頼らない 成果につながる新規取引先の開拓

[愛媛県新居浜市開催]

## 研修のねらい

人口減少や新たな競合の登場など環境が大きく変化するなか、既存顧客との取引維持だけでは事業の発展が望めないなど、新規開拓の必要性はますます高まっています。

この研修では、中小企業が新規開拓においてやってしまいがちな失敗例を掘り下げながら、誰でも確実に結果を出すためのポイントを学びます。さらに多くの人が苦手とするテレアポ（電話営業）について、成果アップのスキルをロールプレイング演習を通じて体得していただきます。

※えひめ東予産業創造センターとの共催講座

## 研修のポイント

- ☑ **新規顧客開拓の大切さと具体的な実践方法が学べます。**
- ☑ **成果が上がる営業のポイントが理解できます。**
- ☑ **テレアポに対する苦手意識克服の第一歩となります。**

## 研修期間

2023年  
3/7(火) ~ 3/8(水)

## 対象者

### 営業部門の責任者・リーダー

- ・新しい取引先を開拓したい方
- ・今の営業のやり方で良いか、疑問に感じている方
- ・テレアポに苦手意識のある方

定員 **20名**

受講料 **22,000円**(税込)

## 会場

### えひめ東予産業創造センター テクノホール

愛媛県新居浜市大生院2151-10

JR新居浜駅から車で約20分

JRいよ西条駅から車で約15分

松山自動車道西条ICから車で約5分

JR新居浜駅またはJRいよ西条駅から

瀬戸内バスで約20分

月日	時間	科目	内容
3/7 火	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-12:30	新規顧客開拓はなぜ上手くいかないのか	なぜ新規顧客開拓が必要なのか・なぜ上手くいかないのかを、自社の現状に照らし合わせて考え、課題を明らかにします。 ・新規顧客開拓で得られるもの ・営業組織面の課題と営業スタイルの課題 【演習】自社の課題チェック
	13:30-17:00	成果を上げる新規顧客開拓の流れとポイント	多数ある新規顧客開拓の手法と成功のポイントを解説し、実際に取り掛かる前の準備作業を進めます。 ・新規顧客開拓の手法と成功率を上げる仕組みづくり 【演習】自社の強みの洗い出しとターゲット層の選定
3/8 水	9:30-14:00 (昼休1H)	成果を上げるテレアポのポイント	苦手意識を持つ人の多い「テレアポ」に絞って、確実に成果を上げるための準備を進め、演習でスキルを体得します。 【演習】・テレアポリストとトークスクリプトの作成 ・テレアポロールプレイング
	14:00-15:30	成功率を倍増させるフォローアップ営業の極意	新規顧客開拓を成功に導くために不可欠なフォローアップの流れとポイントを学びます。 ・フォローアップ営業が必須な理由 ・フォローアップ営業の流れとポイント
	15:30-16:30	アクションプランの作成	自社の営業活動を成果を上げるものにするための課題・改善策を考えます。
	16:30-16:40	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



合同会社セールス・トータルサポーターズ 代表社員

### 川崎 悟(かわさき さとる)

神奈川県横浜市出身。東京電機大学大学院 機械システム工学科修了。上場企業のエンジニアから中小企業（水処理機器の商社）の営業マンに転身。「顧客ゼロ・ノウハウゼロ」から新規顧客開拓により売上高3億2,000万円（営業所全体の売上高の約70%）を獲得しトップ営業マンになった実績を持つ。

現在は、経営コンサルタントとして中小企業を中心とした営業戦略支援、技術営業支援などを行っている。



# 利益につなげる品質と生産性向上 現場改善の基本を身に付ける！

[高知県高知市開催]

## 研修のねらい

品質、コスト、納期の管理レベルを高めるには、5S活動を徹底し工場のムダを排除する現場改善が必要です。管理・監督者は現場改善に率先して取り組むとともに、周囲を巻き込み、改善が継続される職場をつくることが求められます。

この研修では、改善の基本と維持・定着するための秘訣を演習を通して学ぶだけでなく、初日と2日目の間に職場で課題に取り組むことで、改善手法を実践的に身に付けます。

※高知県工業技術センターとの共催講座

## 研修のポイント

- ✓ 品質・生産性向上を高めるための管理と改善の考え方・手法を習得します。
- ✓ リバウンドしない5S定着のポイントが理解できます。
- ✓ 自社現場を教材にすることで、その後の継続的な改善につながります。

## 研修期間

2022年  
11/2(水)、11/18(金)

## 対象者

経営者、製造部門管理者、  
製造部門リーダー等

- ・5Sの定着に悩んでいる方
- ・5Sの基礎から学んで、実践してみたい方
- ・現場改善を通して品質と生産性を向上させたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

高知県工業技術センター 2階  
研修室

高知県高知市布師田3992-3  
JR高知駅から車で15分  
JR土佐一宮駅から徒歩で15分  
高速道路高知インターから車で3分

月日	時間	科目	内容
11/2 水	9:00-9:15	開講式・オリエンテーション	
	9:15-10:15	強い現場になるための必要要件	現場における管理監督者の役割・使命を理解するとともに、強い現場になるために必要な要件を学びます。 ・管理・監督者の役割・使命 ・3つの見える化
	10:15-14:15 (昼休1H)	物の見える化	現場改善の基礎となる5S・ムダ取りについて、基本となる知識と活動の進め方を学びます。 ・5Sとムダとり ・5S改善活動の進め方 ・インターバル課題の進め方
11/18 金	14:15-16:30	改善の見える化【演習】	品質改善の手法として、QCストーリーを学びます。 ・改善の進め方・考え方 ・QCストーリーによる改善の見える化
	9:00-11:00	宿題の結果発表と評価	インターバル期間中に自社で取り組んだ課題を発表し、他の受講者からの評価と講師のアドバイスを受けます。
11/18 金	11:00-16:15 (昼休1H)	QCによるミス削減【演習】	品質管理の手法や、QCストーリーに沿って、複数のQC7つ道具を組み合わせた問題解決の方法を学びます。
	16:15-16:30	終講式・修了証書の授与	

※第2回開講までの間（インターバル期間）に、チェックリストによる採点結果と問題点と改善内容を持参していただきます。

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



(一社) 中部産業連盟 執行理事 主席コンサルタント

佐藤 直樹 (さとう なおき)

2002年中産連入職以来、多数の企業でコンサルティング、教育研修に従事。JRCA登録主任審査員(ISO9001:品質マネジメントシステム)。全日本能率連盟認定マネジメント・コンサルタント。専門分野はVM(見える経営・見える管理)活動の推進、品質管理を含むFMS(フレキシブル生産システム)の構築および管理・改善、管理間接業務改革・革新など。著書に「新まるごと工場コストダウン事典(共著)」など。

「利益は増えたのにお金が減ったのはなぜ?」「儲かった以上の税金はかからないはずなのに、資金繰りが苦しいのはなぜ?」「在庫を増やすな!とよく言われるのはなぜ?」

そんなモヤモヤが、「利益」と「お金」の関係性を学ぶことでクリアに!

元金融マンで実務経験豊富な青木講師がわかりやすく解説してくれる講座を、Webデザイナーで中小企業の支援者としても活躍されている竹森まりえさんに体験取材していただきました。

「とにかく納得することだけでした」という、竹森さんの2日間のレポートをお届けします。

**1 目** は P/L (損益計算書) と B/S (貸借対照表) について。「P/Lの見方はわかるけれど、

B/Sのほうはよくわからない」という参加者に、青木講師は「言葉の定義」をしっかりと示してくれます。例えば、「資産とは。カネそのもの、カネに換わるもの(カネに換わるものなのに、まだ換わっていないもの)」「負債とは。カネを支払うべきもの」など。よく聞く言葉ですが、「定義」をきくことで、ハッと気づきモヤモヤが晴れることが多々ありました。

「P/Lとは、1年を通じて利益が出たのか損が出たのかを計算する書類のこと」という定義を聞いたあと、P/Lの見方をテキストを使って学びます。青木講師は指標・比率・公式・専門用語がぎっしりと詰まった資料は使わず、口頭でわかりやすく説明しながら、受講者にテキスト内の空欄への記入を促します。ホワイトボードへの板書と青木講師の説明をもとに、私もどんどん記入していきます。

「みなさんの会社でも複数のモノやサービスを売っていると思いますが、どの商品が一番儲かっていて、どれが利益に寄与していないのかはP/Lではわかりません。私が銀行マン時代に上司に言われたことは『分けることはわかること。わかることは分けること』ということ。商品で、事業部でなど、みなさんも分けることから始めましょう」との助言もありました。

続いて、B/Sの言葉の由来や見方の説明を聞いたあと、簡易な事例や実際の企業の3期分までのB/Sを見ていったのですが、後半になると



「言葉の定義」を明確に説明してくれる青木講師



香川、高知、愛媛から21名の参加者

見方に慣れたせい、「あれ、ここ何だかおかしい」「P/Lも一緒に見てみただけ、なぜこの期にこの数字が下がっているの?」とふとした違和感に気づくようになりました。



参加者が理解し記入しやすく工夫された穴埋め式のテキスト



集中して演習問題に取り組む受講生たち



1日目から2日目への数字つながりが理解しやすい、青木講師のホワイトボードへの板書



はCF(キャッシュフロー)について。「正常」な運転資金の考え方は?短期借入金・長期借入金の正しい理解とは?などここからグッと難しくなった感があり、講師の話聞き漏らすまいと、必死でメモ。テキスト内の演習問題にも食らいついていく、といった感じでした。周囲を見渡すと、他の受講者の方もものすごい集中力でメモをとっていらっしゃいました。

「キャッシュフローが分かると、何年何ヶ月後にこの会社の経営状態はこうなるというのが分かります」と青木講師。設備更新など後々お金が必

要になることが分かっているのであれば、どれだけ準備したかを銀行は見ているとのこと。また、銀行が企業をどう格付しているのか、わかりやすい説明もありました。

今回、P/Lの数字から始まり、B/Sの数字へ、そしてCFの数字へと「数字をつながながら」説明を聞くことで、「その数字の背景には、こういう数字があった」ということを体系的に学ぶことができたと感じます。数字に苦手意識のあった私にとって目からウロコのこの講座、ぜひいろんな方にお勧めしたいと思いました。

(文=竹森まりえ/Webデザイナー)

### 受講者インタビュー /

経理面で社長を支える立場にあるので、自社の決算書を3期分見て経営改善を図ってきましたが、その考え方で合っているかどうかを確認するために参加。結果「合っていました!」。学んだ内容を後継者に伝え、共に成長していきたいです。



有限会社平井石産  
平井美恵子さん  
(石材業・サヌカイト製品製造業/香川県)

決算書のことを勉強し始めて3年。だんだん分かってきたタイミングでもあり、今回の講座はすごく腑に落ちました。まずは教えてもらったように部門ごとや会社ごとに「分け」て、さらに5期分の財務推移表をA3で作ってみて、今後のことを考えていきたいです。



明星運輸株式会社 取締役  
大野一樹さん  
(運送業、製造業/愛媛県)

数字について深いところまで学びたいと今回参加しました。当社では四半期ごとに部門担当者が集まりマネジメント会議を開いているのですが、今回学んだことをベースにすれば、これからの「取組」の根拠をしっかりと伝えていけそうです。



株式会社森の三角ぼうし 支配人  
善家典子さん  
(販売業/愛媛県)

### 講師紹介(敬称略)

財務という苦手意識が持たれるこの分野を、分かりやすくは当然のこと、いかに実務に役立てられるか、そして面白く伝えることが出来るかを、大切にしています。指標や比率を多用せず、公式などを使わず、数字を数字で見つめます。ケースを多用し、一連の考え方が自社にどのような形で応用可能なかの、選択肢を提示します。明確な解の存在する問題と、経営者としての価値観の問題を分離して示し、一連の経営課題を財務的見地から紐解くことにより、解に根拠を持たせます。



青木道生(あおき みちお)  
アジア太平洋マネジメント 代表

ロサンゼルス、カナダ留学を経て、金融機関勤務。アジア太平洋マネジメント代表。(株)アジア太平洋トレーディング代表取締役。その他複数社の取締役を務める。金融・財務及び企業再生のコンサルタントとして、多くの企業の再生に携わる。中小企業大学校(広島校・直方校・人吉校)講師、全国の商工会議所や行政機関及び上場企業を含む民間企業での講義・講演を多数務める。指標や比率に依存しない決算書の読み方は、初心者にも分かり易いと定評がある。

2022年度開催のご案内

### 「安心な経営のための資金繰り講座」 ～資金ショートしない健全な会社を築くために～

- 2022年10月20・21日(2日間)
- 高松センタービル 5階 TCB会議室501号室  
(香川県高松市寿町2丁目4-20)

(講座の詳細は10ページをご参照ください)

### 企画担当より

資金繰りは企業の存続に重要なものですが、コロナ禍を受け、その重要性を実感された企業様も多かったのではないのでしょうか。この講座で目指したのは、「財務」への抵抗感がなくなり、「学ぶ」だけでなく腹落ちさせて「使える」知識として持ち帰っていただくこと。受講生には自社の決算書を持参していただき、実際の数字を通して知識を「使えるもの」にできるようにしています。資金調達に苦労してなかなか案にならない、赤字なのに手元資金がない、という方に特に受講していただきたい講座です。(中村)

# 体験取材レポート 「新市場にアプローチする考え方と営業手法」

(2022年2月9・10日開催)

今までの営業手法では条件面での厳しさが増したり、需要の先細りの懸念が生じたりと、新たな取引を開拓する必要性が高まっていますが、新市場への進出はリスクが高く、どのように進めるべきか頭を悩ませている企業も少なくありません。そこで、リスクを抑えながら確実に新市場にアプローチしていくための考え方や手法を学んでいただくことが本講座のねらいです。今回は、コピーライターの高橋さよさんに体験取材していただきました。「受講者の表情がどんどん凛々しく、輝いていったのが印象的でした」と語る高橋さんのレポートをお届けします。



事例を交えて分かりやすく講義を行う中内佑香講師



受講者に語りかけながら演習をリードする生駒朋己講師

**今** や業種を問わず行われている新ビジネスの開拓。本講座の受講者も幅広い業種から集まり、その目標も「高齢化に対応できる事業を」、「BtoBからBtoCへ」、「自信のある製品がなぜか売れない。打開策を見つけたい」と各人各様です。しかし、共通して“光を見つけたい”という切実な思いが伝わってくるのを感じました。そんな思いに応えてくれるのが、中内佑香講師と生駒朋己講師です。

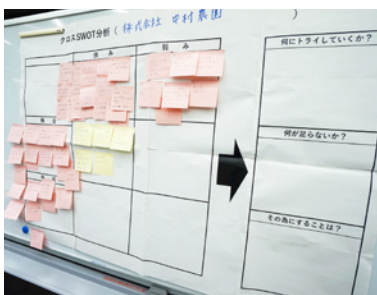
「事業の拡大が見込める適切な市場を見つけるためには、マーケティング戦略の再定義が必要です」と語る中内講師が、まずは「新規の市場×既存の製品」という戦略に特化する考え方を教えてくださいました。

新規市場の開拓に欠かせない「ターゲットを変える」「セグメントを分ける」「イノベーション」「ビジネスモデル」「技術ストレッチ」といったビジネス用語について、その意味だけに留まらず、実際

のヒット商品や成功ビジネス例を交えながら分かりやすく解説が行われ、「何をどう考えていくべきか」という道標がはっきりと見えてくるように感じました。

また、演習では、各受講者が自社のビジネスの弱みと強みや、社会情勢や環境変化など外部環境の機会（チャンス）と脅威（ピンチ）を分析。それを元に、新ビジネスのアイデアを生み出し、「story（コンセプト）」「3C（顧客・競合・自社の分析）」「4P（製品・価格・売る場所・販促方法の分析）」のブラッシュアップを行いました。

最初は自身のビジネスやアイデアに自信のない受講者がほとんどでしたが、「業界の常識に囚われてはいけません。やわらかな頭で、自由な発想で、質より“量”を意識することが大事です。そのなかに光るものが見つかります」という生駒講師のかけ声を受けて、会場はポジティブな空気に包まれていました。



たくさんの付箋が貼られた分析表



2日目は午前中から演習に取り組んだ



新しいビジネスのアイデアの発表を行う受講者



## 最

後に行われた各受講者による新しいビジネスのプレゼンテーションでは、「一つの商品で、BtoBも、BtoCもターゲットにしていく」「これまで顧客になり得なかった人に満足してもらうための新サービス」「商品の販売だけでなく、イベントやSNSキャンペーンを開催して、会社のファンを増やしていく」といった、多彩且つ実践的なアイデアが語られ、私自身もいち消費者として「こんな商品やサービスがあったら利用してみたい!」と感じました。

目の前で新しいビジネスが生まれたことに、大きな感動を覚えた今回の講座。最後に生駒講師から「この講座の内容は、みなさんだけの話にせず、御社に帰ってからぜひ全社で、社員みんなが一緒になってもう一度取り組んでみてください」と語られました。2日間の濃密な講座を通して生まれた新しいビジネスの“芽”を、それぞれの会社のなかで大切に育ててほしいというお二人の講師の願いは、それぞれの受講者の胸にしっかり届いたと思います。(文=高橋さよ/コピーライター)

## 受講者インタビュー

新ビジネスを一から組み立てていくことはもちろん、自分の頭のなかにある考え方を、社内外にどう伝えていくか、ということも重要であると感じています。今回の講座ではターゲット層やサービス内容などを深掘りして考えることができ、自分以外の人も理解しやすいプレゼンにまとまっていったと思います。学びの多い講座でした。



株式会社ディーパス・ファクトリー  
西村昌季さん  
(製造業/高知県)

漠然としたアイデアはありましたが、アプローチや手順を講座で学ぶことができ、イメージがはっきりと見えてきたように感じます。今回学んだ内容を会社に持ち帰り、チーム全員で再度同じ流れを実践しながら、演習のなかで生まれたアイデアをさらにブラッシュアップしていきたいです。「とにかく、やってみよう!」という前向きな気持ちです。



株式会社中村農園  
井上貴由さん  
(卸売業、小売業/高知県)

マーケティングの勉強は初めてで、自分自身が何が分からないのかが分からない状態でしたが、今回の講座では、考えなければいけないこと、それによって分かってくること・見えてくるものがセットで理解できました。演習のなかで実践したいアイデアが生まれませんでしたので、実現できるように引き続き頑張っていきたいです。



株式会社中村農園  
矢作菜実さん  
(卸売業、小売業/高知県)

## 講師紹介(敬称略)

マーケティングは順序立てて学び取り組んでいくと、自然とその考え方が身についていきます。アイデアがどんどん変化していくことをみなさんご自身が楽しむことが大事です。とにかく「楽しんで!」やってみましょう。



生駒朋己(いこま とみみ)  
MTIフードデザイン研究所 代表

中小企業では、新商品をどこで誰に売ればいいのか分からず、お困りになっているケースが多く見受けられます。この講座を通して分析をしていくと、きっとその商品を必要としているお客様が見つかります。自社の商品の価値をぜひ一緒に見出していきましょう。



中内佑香(なかうち ゆか)  
株式会社プリリアンス・クリエーション 代表取締役

## 企画担当より

本講座は、これまでにアプローチしていなかったお客様に「(自社商品を) ちょっと変えて出す」手法を身につけてもらうものです。新顧客の開拓にはいくつか手法がありますが、なかでもこの手法の特長は大きなリスクを避けながら実施できることです。2022年は同内容をさらにブラッシュアップし「『欲しかった』を生み出す潜在顧客アプローチ」(P11ご参照)とタイトルを変えて高松市で実施いたします。ぜひご参加ください!(中村)



# 中小企業大学校（東京校、関西校、広島校、web校）のご案内

中小企業大学校は、1969年に開校した東京校をはじめとして、経営者や管理者の方を対象に**中小企業の経営管理に特化した研修**を全国で提供し、多くの受講の皆さまに評価をいただいております。企業をとりまく経営環境が大きく変化する中で、中小企業の皆さまの**多様な課題・ニーズに応える多彩な研修メニュー**を提供しております。

**半世紀にわたる歴史**の中で培われたノウハウを活かした研修テーマ、基礎から応用まで習得できるカリキュラムと、**業務から離れ学びに集中できる環境**、食堂・宿泊施設などを完備し充実した機能により、じっくりと研修に向き合うことができます。

とくに、インターバルを挟んで合計20日前後に及ぶカリキュラムで**経営管理者や工場管理者を養成**する長期コースでは、**経営の革新や現**

**場の課題解決**に主体的に取り組むリーダー人材を育成する総合的かつ体系的な研修を提供しております。

また、次代の経営を担う後継者を対象とし、自社の未来を描き、その実現に向け社員を巻き込み率先垂範する人材を育てる「**経営後継者コース**」（10カ月間全日制。東京校開催。）を提供し、40年間で800名を上回る卒業生を輩出しております。

一方で、アクセスの強化にも取り組んでおり、中小機構の各地域本部や支援機関施設で行う短期間の研修を拡充させてきているほか、2018年からは職場や自宅から**オンラインで受講**できる少人数制のゼミ「**中小企業大学校 ウェビキャンパス**」を開校しています。

**実践的なカリキュラムを低廉な価格**で提供する中小企業大学校を、ぜひご活用ください。

四国からは  
関西校または広島校が便利です



## 関西校

〒679-2282  
兵庫県神崎郡福崎町  
高岡1929  
電話：0790-22-5931  
FAX：0790-22-5942



## 広島校

〒733-0834  
広島県広島市西区草津  
新町1-21-5  
電話：082-278-4955  
FAX：082-278-7201





受講者  
募集

# 経営後継者研修

10ヶ月間全日制 10月開講



社長(父)の想いを  
より深く知る機会に  
なりました。

重永 創さん (第36期 / 株式会社 生活の木)

「覚悟」と「財産」が  
得られました。

嘉規 創真さん  
(第37期 / 東洋工業塗料 株式会社)



「後継者としての生き方」に  
気づきました。

伊藤 祐輝さん (第40期 / 株式会社 カネコ小兵製陶所)

気持ちが変わった。  
本気で経営者になると決めた。

卒業生 800 名超の全国に広がるネットワーク  
円滑な事業承継の第一歩！  
国が実施する後継者育成専門コース

経営後継者研修の  
詳細はこちら▼



研修の詳しい内容を紹介した冊子を配布しています。ぜひお気軽にお問い合わせください。Webからもご覧いただけます。



# 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  
すぐに活かします



## WEBee Campusとは?

「WEBee Campus(ウェビーキャンパス)」は、**延べ69万人の受講者を輩出する中小企業大学校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。

令和4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。

令和4年度の  
開講コース情報はこちら



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/>

Be a Great Small.  
中小機構



# 【中小企業大学校四国キャンパス オーダーメイド研修のご案内】 貴社、貴組合・団体にお伺いして研修を実施します！

## 1 いつでもどこでも実施します！

※ただし講師との日程調整が必要となります。

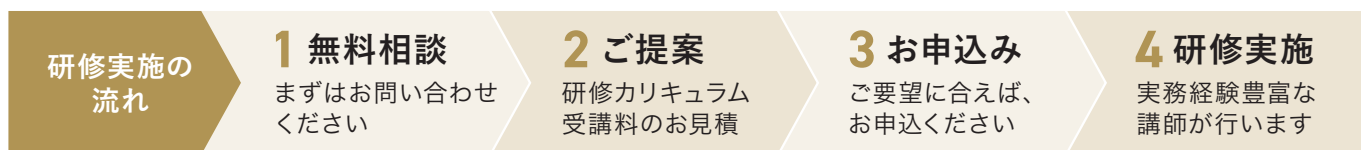
- 座学だけではなく、演習などを組み合わせ、自ら考えられるような研修プログラムを展開。
- 自社課題に対するアクションプランを作り、現場での実践につなげていきます。
- 経験豊富な講師や受講者同士の対話から気づきが得られます。



## 2 社員、組合員、会員限定の研修ができます！

研修開催タイプ	受講者	受講料
貴組合・団体等との共催（連携）	原則、広く受講者を公募	各受講企業様よりお支払い 【お一人当たり受講料（税込）】 （例）6時間 16,000円 12時間 22,000円
オーダーメイド研修	貴社、貴組合員、会員等のみの限定研修が可能	貴社・貴組合・団体等よりお支払い（終了後） （例）12時間：約20万円 など 受講料は、受講者数に関わらず、研修時間や講師数等によって変動します。

※オーダーメイド研修開催にあたっては、研修会場のご提供、組合員・会員等への募集活動などをお願いします。



中小企業大学校 **四国キャンパス** のほかにも、様々なサポートを提供しています。四国本部にお問い合わせください。

### 経営アドバイス

各分野の専門家が経営課題の解決に向けて対面アドバイス

- 無料相談
- 相談回数に制限なし
- 組織、財務、法務、海外等



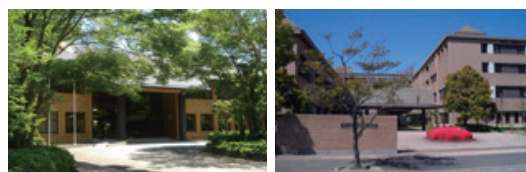
### 販路開拓

販路開拓の機会創出のほか、専門家による成約率向上のためのアドバイス支援

- 展示会、商談会への参加
- オンラインマッチング「J-GoodTech」
- テストマーケティングやマーケティング企画等へのアドバイス 等々

### 中小企業大学校 関西校・広島校

基礎から応用まで習得できるカリキュラムと、業務から離れ学びに集中できる環境、食堂・宿泊施設などを完備し充実した機能により、じっくりと研修に向き合うことができます。（両校とも年間約60講座を開催）



P18をご参照

# お申し込み方法

## 受講対象企業

資本金又は従業員数のいずれかが下記の表に掲げる範囲に該当する日本国内の中小企業の経営者・管理者・従業員、後継者の方なら年齢・学歴等は問わず、どなたでも受講できます。

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。詳しくはお問い合わせください。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

区分	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、その他の業種 (※1)	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 (※2)	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

\*1 製造業のその他の業種には、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

\*2 サービス業には、クリーニング業、物品賃貸業など、日本標準産業分類の大分類(L-サービス業)に分類される業種等が該当します。

## お申し込みから開講までの流れ

### 1 お申し込み

Webページからオンラインにてお申し込みください。もしくは右ページの受講申込書をご記入のうえ、FAXにてお送りください。受領後は事務連絡ご担当者あて確認メールをお送りします。

※自治体等による受講料の半額助成制度など、さらにお得に受講いただける仕組みがあります。お申込前にご確認ください。(P.5をご参照)

※開講日の2週間前を過ぎたお申込についてはお問い合わせください。

四国キャンパス 研修一覧

検索



オンライン  
申込

### 2 受講決定

開講日の約1カ月前に、再度メールにて「受講受入の決定について(受講決定通知書 兼 受講料振込依頼書)」等の関係書類をお送りします。

### 3 受講料のお振込み

期日までに所定の金額をお振込みいただきます。

※振込手数料は貴社にてご負担願います。

※受講料納入後にキャンセルされる場合、時期に応じて納入額の全額または一部を申し受けます。あらかじめご了承ください。

### 4 開講

当日は、筆記用具、名刺等をご持参のうえ、会場にお越しください。会場は講座により異なりますのでご注意ください。

## [注意事項]

※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。

※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。

※1社3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

FAX: 087-811-3070

## 2022 年度研修 受講申込書

※ このページをコピーしてお使いください。

◆すべての項目をもれなくご記入ください。

フリガナ		代表者役職	
会社名		代表者氏名	
所在地	〒 都道府県		
TEL		FAX	
業種	E. 製造業 I-1. 卸売業 I-2. 小売業 R. サービス業 D. 建設業 G. 情報通信業 H. 運輸業 M. 旅館業 Z. その他 (具体的に)		
主要取扱品目		資本金	万円 従業員数 人
研修情報の入手先	1. 研修のご案内 2. 研修チラシ 3. ホームページ 4. WEB 広告・SNS 5. メルマガ 6. クチコミ・紹介 7. 自治体・商工団体 8. 金融機関 9. 新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・街頭広告 10. 中小機構職員等 11. セミナー・イベント 12. その他 ( )		
事務連絡担当者	フリガナ	部署役職	担当者 E-mail ◆大きくはっきりとご記入ください。
	氏名		

## 反社会的勢力でないことの確約について

当社（当機関）は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的な勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。また、反社会的な勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には、研修の受講を中止されても意義申し立てを行いません。

受講コース名		コース No.	No.
受講者情報	フリガナ	年齢	性別 部署
	氏名	歳	男・女 役職 (役職ご記載の上該当区分に○)
	緊急連絡先 TEL (携帯・自宅等)		(代表者・役員・管理者・管理者候補等)
受講者情報	フリガナ	年齢	性別 部署
	氏名	歳	男・女 役職 (役職ご記載の上該当区分に○)
	緊急連絡先 TEL (携帯・自宅等)		(代表者・役員・管理者・管理者候補等)
受講者情報	フリガナ	年齢	性別 部署
	氏名	歳	男・女 役職 (役職ご記載の上該当区分に○)
	緊急連絡先 TEL (携帯・自宅等)		(代表者・役員・管理者・管理者候補等)

## 注意事項

※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。

※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。

※3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

## 個人情報の保護について

個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

お問合せ：独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部 人材支援部 人材支援課

香川県高松市サポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7F 087-811-1752 (ダイヤルイン)

## 独立行政法人 中小企業基盤整備機構（中小機構）

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。

中小企業大学校は、中小機構が全国で運営する中小企業と中小企業を支援する機関のための研修施設です。

## 中小企業大学校 四国キャンパス（中小機構 四国本部）

中小企業大学校は、既存の業界や市場の枠を超えて、デジタル技術などを活用しながら生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。

令和元年度より、従来の9つの大学校やWEBeeキャンパス（オンライン校）等に加え、四国キャンパス（中小機構四国本部）を開校しました。

詳細はこちらから

中小企業大学校 四国

検索



<https://www.smrj.go.jp/institute/shikoku/>

## 中小企業大学校 四国キャンパス

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部

〒760-0019

香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7階

TEL 087-811-1752 FAX 087-811-3070