

経営管理者 養成コース

次世代を担うトップリーダーを育てます

第11期 通期第27期

2023年7月4日(火)開講

4日×6回 全24日・188時間



中小企業大学校旭川校



999,999 likes

#経営管理者養成コース第10期卒業生の皆さん

戦略的発想に基づいた質の高い経営を行うための総合的マネジメント能力をマスター

経営を取り巻く環境が刻々と変化する中で、経営者や経営幹部には、戦略的発想に基づいた迅速かつ適切な経営判断と意思決定が求められています。

この研修では、企業活動の中核を担う経営管理者として、質の高い経営を行うための総合的・創造的マネジメント能力の向上を図ることを目的として、実践につながる知識やマネジメント手法を体系的に習得します。

経営管理者としての能力の向上

- 経営管理者の職務と役割
- 経営管理の基本原則
- リーダーシップとコミュニケーション
- 部下の指導・育成
- 論理的思考力・発想力の向上
- チームマネジメント



経営マネジメント手法・実践法の習得

- 経営戦略と経営計画
- 組織・人事管理
- 財務管理
- マーケティング・営業戦略
- 企業事例研究



少人数ゼミナール(自社課題研究)

(自社の経営戦略とアクションプランを作成)

STEP 1

自社の
現状把握

STEP 2

自社の
課題抽出

STEP 3

研究テーマの
設定

STEP 4

研究テーマ
達成のための
方策を検討

STEP 5

研究テーマ
達成のための
計画を策定

STEP 6

研究成果の
プレゼンテーション・
評価

“総合的マネジメント能力”をマスター

自社で“成長しつづける中核人材”として、役割と行動を発揮！
自己革新と自社の経営革新を目指します!!

コースの特徴

1 講義による知識・手法の習得に加え、ケーススタディや演習、グループディスカッション等を中心にした受講者自身が自社や自分自身について考えながら進める参加型の実践的研修です。

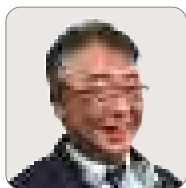
2 実務の第一線で活躍する経験豊富かつ一流の講師陣による講義に加え、自社の経営課題の抽出と解決策の策定等、きめ細やかな指導が可能な少人数制のゼミナールでまとめます。

3 長期間にわたる研修ならではの、受講者同士の交流により、幅広い情報交換と社外の貴重な人的ネットワークが構築できます。

募集概要

研修期間	2023年7月4日(火)開講(4日×6回 全24日・188時間)
対象者	経営幹部・経営後継者・管理者
定員	20名
受講料	298,000円(税込・教材費込)

第1回	2023年7月4日(火)～7日(金)
第2回	2023年8月1日(火)～4日(金)
第3回	2023年9月5日(火)～8日(金)
第4回	2023年10月3日(火)～6日(金)
第5回	2023年11月7日(火)～10日(金)
第6回	2023年12月5日(火)～8日(金)



旭川運送株式会社 取締役営業部長
黒川 真吾さま (第7期受講生)

1. 受講のきっかけを教えてください。

私はずっと営業畑の人間で財務や人事などの知識はあまりなく、このままでは頭でっかちの人間になってしまうと危惧しておりました。そんな折に、社長から「会社の経営を助けられる人材になってくれ」と経営管理者養成コースを勧められ、一念発起して受講を決めました。

2. 本コースの良かったところを教えてください。

経営を担う人材となるために必要な知識を体系的に学ぶことができ、また、ずっと同じ講師ではなく分野ごとに異なる講師に教えていただけるというのも刺激的で良かったです。特に財務分野の横山講師は講義が面白く、ド素人の私にも非常にわかりやすく教えていただきました。これほどわかりやすく教えていただける講師陣が揃っているのも中々ないのではないかと思います。また、約半年かけてインターバル形式で学習することにより、前回学んだことを復習できることか

ら、記憶に残りやすいのも非常に良かったと思います。他にも、長期間の研修により、お互い悩みを吐露できる大切な同期も全道各地にできました。

3. 今後についてお聞かせください。

受講修了後にコロナ禍が始まり、自社を取り巻く環境が一変してしまったことから、研究成果発表で取り上げた課題の進捗はまだ道半ばにあります。加えて、運送業界の2024年問題など新たに出てきた課題も多くあります。私自身昨年5月に役員に就任したことから、経営について本格的に関与しなければなりません。今一度研究成果発表で取り上げた課題を洗い出し、研修で学んだことを活かして自社の将来を切り開けるよう精進したいです。



派遣担当者の声

旭川運送株式会社 代表取締役社長
山本 宏治さま

中小企業大学校は地元旭川に位置し、全道各地から受講者が集まって異業種交流ができ、また、各種助成制度により受講料が安価で済むということでこれを利用しない手はないだろうと積極的に社員を派遣しています。中でも黒川取締役には会社の将来のナンバー2となってもらうために、経営の基本的な知識を習得できる本コースを受講してもらいました。今後、経営に携わっていく中では壁にぶち当たることも少なからずあると思いますが、一方で共に学んだ同期が多くできたと思います。異業種交流は新たな発想を得るヒントになりますし、悩みを相談できる仲間ができたのは非常に強みだと思います。本コースで得られたものを糧にして、道を切り開いてくれることを期待しています。



ゼミナール指導講師プロフィール



ビジネス・コア・コンサルティング 代表 さかもと あつひこ
人間力経営株式会社 代表取締役 **坂本 篤彦**

日本マクドナルド(株)を経て、1991年、東京商工会議所入所。ベンチャー企業の経営支援等に携わる。2002年独立し、ビジネス・コア・コンサルティングを設立。中小企業の新規事業展開など実践型のコンサルティングを展開する。中小企業大学校東京校の経営後継者研修ではゼミナールを担当する。2021年に後継者の「人間力」の強化・充実を図るべく人間力経営株式会社を設立し、「To Do より、まず To Be」を合言葉に、後継者としての「在り方」の啓発にも注力している。



株式会社インテレッジ 代表取締役 たかはし まさなり
高橋 正也

小樽商科大学大学院商学研究科修了。1986年社団法人日本経営協会に入職し、企業等への研修支援サービス、経営コンサルティング業務に従事。1993年同会経営協力グループ課長、2001年同会北海道本部長。2007年に独立し、人材開発/経営コンサルティングオフィス インテレッジを開業。2015年株式会社インテレッジ設立、代表取締役。小規模組織から大組織まで、企業・官公庁の人材育成や人事管理制度改善のコンサルティング業務等に取り組んでいる。



中小企業診断士事務所 オフィス後藤経営 代表 ごとう なおき
後藤 直樹

スーパーマーケットの株式会社北雄ラッキー、コンビニエンスストアの株式会社ローソン、株式会社サークルKサンクスにおいて、スーパーバイザー、販売促進の企画、商品開発の企画を行って1997年に中小企業診断士事務所オフィス後藤経営を設立。専門業種は小売業を中心として専門分野のマーケティングから経営全般まで幅広く対応しており、顧問先に対するコンサルティングを行うほか、各地において経営者、幹部、後継者、社員の研修やセミナー、ほか講演等を行っている。モットーは「問題の先送りをしないこと」。

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。

3. 「論理的思考」

経営者、経営管理者として戦略を構想、意思決定し、それを実行していく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)
第1回	7/4 (火) 9:00~9:30	開講式・オリエンテーション	ビジネス・コア・コンサルティング 代表 人間力経営株式会社 代表取締役 坂本 篤彦 7月4日(火)18:15~ ゼミナール・ガイダンス 質疑含め15分間 7月4日(火)18:45~ 受講者交流会
	9:30~12:00 13:00~18:30	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 (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 ④チームビルディングの重要性	
	7/5 (水) 9:00~12:00 13:00~18:00	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の把握 ②経営理念の再確認 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 (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(中長期的な発展のために) ④ローリングプラン(不測事態への円滑な対応)	
	7/6 (木) 9:00~12:00 13:00~18:00		
	8:50~9:00	オリエンテーション	
7/7 (金) 9:00~12:00 13:00~17:30	3. 「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 ④問題解決プロセスのポイント	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	

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。

3. 「企業経営とリスクマネジメント」

企業経営のリスクが多様化する中、暗黙の了解や経験則などに依存した経営管理のあり方では、リスクへの対応が難しくなっています。ここでは、全社的なリスクマネジメントの必要性を理解し、リスクマネジメントを実施するプロセスを学びます。

	日時	科目・内容	講師(敬称略)	
第2回	8/1 (火)	9:20~9:30 オリエンテーション		
		9:30~12:00 13:00~18:30	1. 「組織と人事管理」 (1)経営組織と活性化 ①組織の定義、経営組織の種類 ②組織統治の形 ③企業の各成長段階における組織運営の課題 ④企業文化と組織変革 (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モチベーション形成の構造 (3)人事管理の制度化 ①人事管理制度改善の考え方 ②マネジメント・サイクルを補完する人事管理機能 (4)人材開発の推進に向けて ①人材育成の重要性と期待される効果 ②人材育成方針の明示とその浸透	株式会社インテレッジ 代表取締役 高橋 正也
	8/2 (水)	9:00~12:00 13:00~18:00	2. 「部下の指導・育成とリーダーシップ」 (1)部下の育成・指導 ①業績と能力・意欲の関係性 ②OJTの意義と部下育成の実態 ③OJTサイクルに基づいた指導方法 (2)リーダーシップ能力の向上 ①組織の活力を引き出すリーダーシップ行動 ②リーダーシップ・スタイル ③コミュニケーションの促進 (3)合意形成とリーダーシップ ①組織における合意形成の構造 ②組織的意思決定の有効性を高める方法 (4)経営管理者としての成長を目指して ①リーダーシップ・スタイルの变革 ②経営管理者としての信頼の貯蓄	8月1日(火)18:15~ セミナー・ガイダンス 質疑含め15分間
	8/3 (木)	9:00~12:00 13:00~18:00		
	8/4 (金)	8:50~9:00 9:00~12:00 13:00~17:30	オリエンテーション 3. 「企業経営とリスクマネジメント」 ①事業環境変化とリスク ②リスクマネジメントの基本体系 ③不祥事の発生メカニズム ④リスクへの対応と組織改革	株式会社フォーサイト コンサルティング 代表取締役社長 浅野 睦

9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。

3. 「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設定し、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)	
第3回	9/5 (火)	9:20~9:30 オリエンテーション		
		9:30~12:30 13:30~18:30	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 (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)	オフィス後藤経営 代表 後藤 直樹
	9/6 (水)	9:00~12:30 13:30~18:00		
	9/7 (木)	9:00~12:30 13:30~18:00	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	9月5日(火)18:15~ セミナー・ガイダンス 質疑含め15分間
	9/8 (金)	8:50~9:00 9:00~12:30 13:30~17:30	オリエンテーション ゼミナール(1) Step1 自社・自部門の現状把握	前掲 坂本 篤彦 前掲 高橋 正也 前掲 後藤 直樹

10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理解し、自社分析に必要な勘所を学びます。

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、管理会計に基づいて取り組むべきキャッシュフロー経営の要諦と、キャッシュフローをベースにした経営上の意思決定を行うための考え方を学びます。

3. 「自社の財務分析」

自社の決算書を使って財務分析を行います。財務分析から見える自社の課題を探ります。

4. 「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設定し、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。

第4回	日時	科目・内容	講師(敬称略)	
	10/3 (火)	9:20~9:30 オリエンテーション		
		9:30~12:00 13:00~18:30	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 ①収益性分析～稼ぐ力 ②効率性分析～経営資源の活用 ③安定性分析～環境変化への対応力	財務リスク研究所 株式会社 代表取締役 横山 悟一
	10/4 (水)	9:00~12:00 13:00~18:00	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)真の収益性とキャッシュフロー経営 ①損益分岐点分析 ②資金繰りと黒字倒産の仕組み ③利益計画と資金計画	
	10/5 (木)	9:00~12:00 13:00~18:00	3. 「自社の財務分析」 ①決算書を使った財務分析の進め方 ②財務分析による自社課題の検討	
10/6 (金)	9:00~12:00 13:00~17:30	ゼミナール(2) Step2 自社・自部門の課題抽出	前掲 坂本 篤彦 前掲 高橋 正也 前掲 後藤 直樹	

11月

テーマと
ねらい

1. 「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。

2. 「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。

3. 「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設定し、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。

第5回	日時	科目・内容	講師(敬称略)	
	11/7 (火)	9:20~9:30 オリエンテーション		
		9:30~12:00	「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。	エクセン株式会社 代表取締役社長 林 哲平 〈コーディネーター〉 前掲 坂本 篤彦
		13:00~17:30	「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。	前掲 坂本 篤彦
	11/8 (水)	9:00~12:00 13:00~18:00	ゼミナール(3) Step3 研究テーマ(目標)の設定	前掲 坂本 篤彦 前掲 高橋 正也 前掲 後藤 直樹
	11/9 (木)	9:00~12:00 13:00~18:00	ゼミナール(4)	
11/10 (金)	9:00~12:00 13:00~17:30	Step4 研究テーマ(目標)達成のための方策の検討		

12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設定し、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。

第6回	日時	科目・内容	講師(敬称略)	
	12/5 (火)	9:20~9:30 オリエンテーション		
		9:30~12:00 13:00~18:00		
	12/6 (水)	9:00~12:00 13:00~18:00	ゼミナール(5) Step5 研究テーマ(目標)達成のための計画の策定	前掲 坂本 篤彦 前掲 高橋 正也 前掲 後藤 直樹
	12/7 (木)	9:00~12:00 13:00~18:00		
12/8 (金)	9:00~12:00 13:00~17:30	ゼミナール(6) Step6 研究成果のプレゼンテーション・評価		
	17:30~18:00	終講式		

→ 受講対象企業

※資本金、従業員数のいずれかが下表の範囲であれば対象となります。

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
旅館業	5千万円以下	200人以下

※上記以外にも、受講対象となる場合があります。詳しくは当社までお問い合わせください。

→ 受講申込方法について

※旭川校のホームページからお申込みください。FAXをご希望される方は裏表紙の受講申込書に必要事項をご記入の上、旭川校宛お申し込みください。

→ 受講料等の助成制度について

※当社で実施する研修について、自治体・商工会等で研修費用助成制度を設けている場合があります。旭川校ホームページで助成制度を設置している機関を紹介しています。詳しくは、事前に各機関にお問い合わせください。



研修修了後も応援します!

学びを実践に移し、成果につなげるために、研修修了の約半年後にフォローアップを実施しています。また、修了生の相互交流を図るOB会も開催。各期を超えた人脈やネットワークを作り出すことができます。



OB会の様子

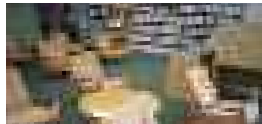
研修施設のご案内

充実した研修環境で皆様をお待ちしております。

様々な研修機器を設置した教室のほか、図書室、食堂、体育館、大浴場、個室宿泊ルームなど充実した研修環境をご用意しております。



研修室



図書室



食堂・喫茶



宿泊施設(北小寮)



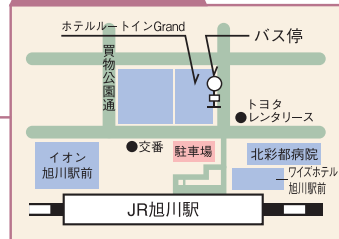
浴室

中小企業大学校へのアクセス

JR旭川駅からバスご利用の場合:約30分、タクシーご利用の場合:約20分



JR旭川駅前詳細

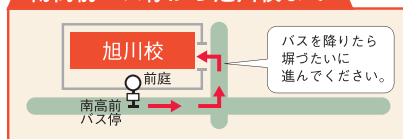


- 旭川駅前『ホテルルートインGrand』前27番から、82番『南高校』行または83番『共栄バスセンター』行に乗車、『南高前』で下車。
- 旭川駅よりタクシーご利用の場合は約20分。

付近詳細



南高前バス停から旭川校まで



中小企業大学校 旭川校 研修担当 行

※事務処理欄

--	--	--	--

20 年 月 日

2023年度 〈第11期〉経営管理者養成コース 受講申込書

申込企業	住所	〒 -		
	ふりがな 企業/団体名	_____ 印		
	ふりがな 代表者名	_____		
	代表 TEL() -	代表 FAX() -		
研修 ご担当者 (ご連絡先)	担当部課:	役職:	氏名:	
	TEL() -	FAX() -		
	E-mail:	@		

受理印

お申込後、受理印を押印して返信いたします

↓ 申込者と受講者の所属する企業が異なる場合は、下欄へ受講者の企業についてご記入ください。

ふりがな 受講企業名				ふりがな 代表者名			
住所	〒 -						
TEL	() -	FAX	() -	E-mail			
連絡先	担当部課:	役職:	担当者名:				

記入上の注意

- 大学校施設(北心寮)へは、研修期間の前日から最終日の翌朝までお泊りいただけます。※満室の際はご容赦ください。
- ご宿泊の方は、必ず喫煙の有無をご記入ください。(全室禁煙ですが、喫煙所のある階にお部屋をご用意いたします)
- 入寮希望の方は、初回分の宿泊予定のみご記入ください。2回目以降は来校時に確認させていただきます。

受講者 情報	ふりがな	_____			入寮希望	<input type="checkbox"/> 入寮する <input type="checkbox"/> 入寮しない			
	氏名	_____				↓			
	年齢	歳	性別	男・女	宿泊期間	チェックイン	チェックアウト	喫煙	<input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無
	役職名					/			
	役職区分	<input type="checkbox"/> 1代表者 <input type="checkbox"/> 2役員 <input type="checkbox"/> 3管理者 <input type="checkbox"/> 4管理者候補など			(泊 日)				
その他	(例:車椅子・アレルギーなど)								

受講者 情報	ふりがな	_____			入寮希望	<input type="checkbox"/> 入寮する <input type="checkbox"/> 入寮しない			
	氏名	_____				↓			
	年齢	歳	性別	男・女	宿泊期間	チェックイン	チェックアウト	喫煙	<input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無
	役職名					/			
	役職区分	<input type="checkbox"/> 1代表者 <input type="checkbox"/> 2役員 <input type="checkbox"/> 3管理者 <input type="checkbox"/> 4管理者候補など			(泊 日)				
その他	(例:車椅子・アレルギーなど)								

企業概要について 業種は該当するものに ✓印をつけてください	<input type="checkbox"/> 1 建設業 <input type="checkbox"/> 2 製造業 <input type="checkbox"/> 3 電気・ガス・熱供給・水道業 <input type="checkbox"/> 4 情報通信業 <input type="checkbox"/> 5 運輸業 <input type="checkbox"/> 6 卸売業 <input type="checkbox"/> 7 小売業 <input type="checkbox"/> 8 飲食店・宿泊業 <input type="checkbox"/> 9 金融・保険業 <input type="checkbox"/> 10 不動産業 <input type="checkbox"/> 11 サービス業 <input type="checkbox"/> 12 その他()							
	主要取扱品目・サービス:							
	資本金:	円	常用雇員人数:	人				
受講のきっかけ (最も当てはまるもの1つ)	<input type="checkbox"/> DM (研修ガイド) 、 <input type="checkbox"/> DM (チラシ・リーフレット) 、 <input type="checkbox"/> ホームページ、 <input type="checkbox"/> Web広告・SNS、 <input type="checkbox"/> メルマガ <input type="checkbox"/> クチコミ・紹介、 <input type="checkbox"/> 自治体・商工団体の紹介、 <input type="checkbox"/> 金融機関の紹介、 <input type="checkbox"/> 新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・街頭広告 <input type="checkbox"/> 中小機構、大学校職員等の訪問・電話、 <input type="checkbox"/> セミナーイベント、 <input type="checkbox"/> その他 ()							
助成金制度を運営する団体等に受講決定通知を送付する必要がある場合は、送付先の団体名を記載して下さい。()								

申込書を受理後、必要書類一式(受講料振込用紙など)を郵送いたします。 開講の1ヶ月以上前にお申し込んだ方には、開講の約1ヶ月前に郵送いたします。

受講のキャンセルについては、お電話にてお申し出ください。 キャンセルのお申し出日が土・日・祝祭日にあたる場合は、メール (asahi-kenshu@smrj.go.jp) またはFAX 0166-65-2190でご連絡ください。

受講申込における個人情報の保護について
中小企業大学校旭川校では「個人情報保護法」に定義されている個人情報に該当する情報につきましては、適切な管理に務めてまいります。受講申込書に記載されている内容をもとに、お客様に有益と思われる研修等のご案内を郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただいております。また、受講者・企業同士の円滑なコミュニケーションを図るため、座席表へお名前及び勤務先企業名を掲載させていただきます。掲載を希望されない方や、個人情報につきましてご不明な点等ございましたら旭川校までお寄せくださいますようお願いいたします。