

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12期 通期第28期

2024年7月2日(火)開講

4日×6回 全24日・180時間



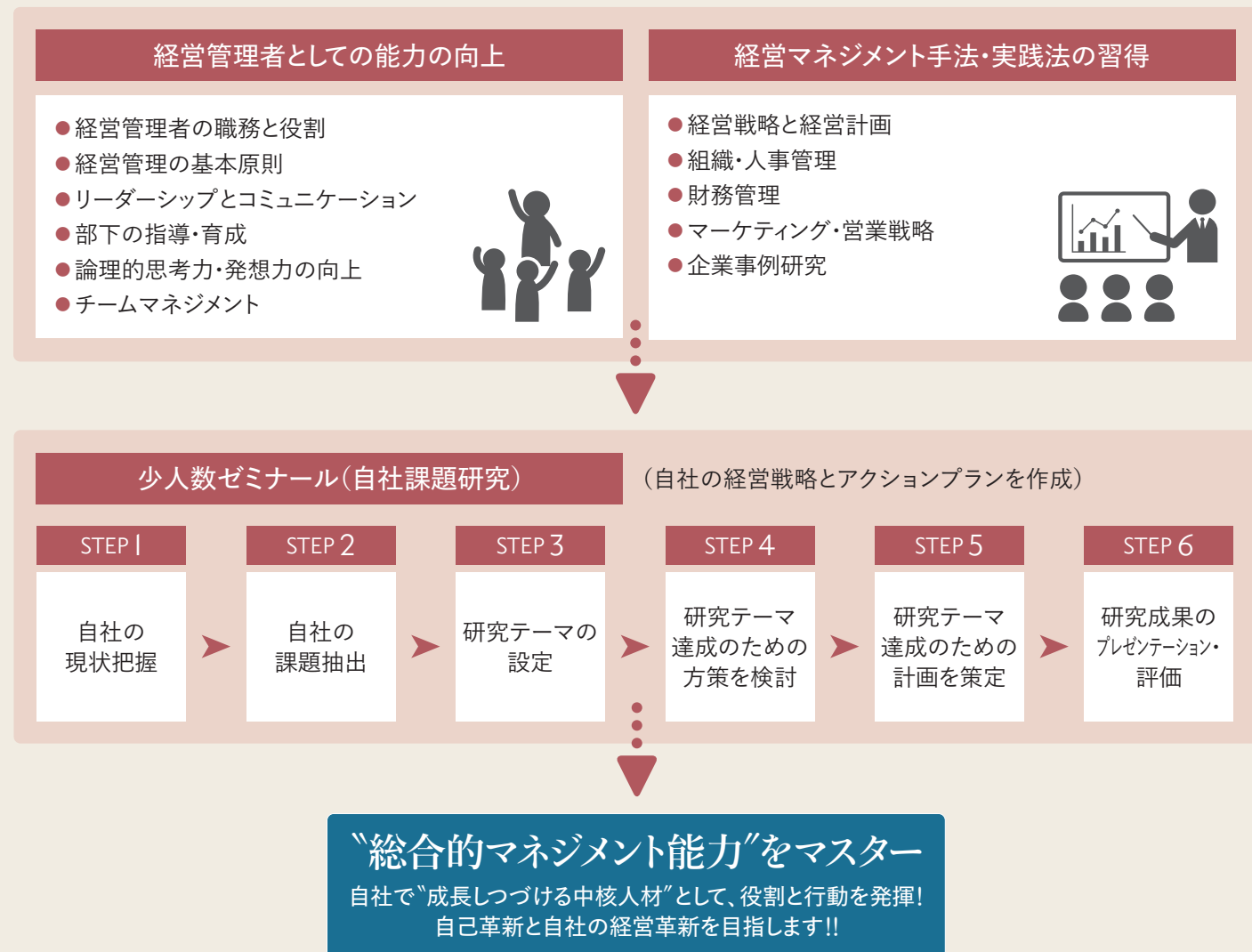
経営管理者養成コース 第11期卒業生の皆さん



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の中で、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。



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と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	2024年7月2日(火) 開講 (4日×6回 全24日・180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	2024年7月2日(火)～5日(金)
第2回	2024年8月6日(火)～9日(金)
第3回	2024年9月3日(火)～6日(金)
第4回	2024年10月1日(火)～4日(金)
第5回	2024年11月5日(火)～8日(金)
第6回	2024年12月3日(火)～6日(金)



石塚建設興業株式会社
飯沼 剛 さま
(第9期受講生)



石塚建設興業株式会社
代表取締役社長
石塚 英資 さま

受講者の声

1. 受講のきっかけを教えてください。

弊社は中小企業大学校で短期の様々な講座を受講していましたが、自分は総務部長が長く、部門長になるタイミングで、社長から受講を勧められました。ちょうど企業全体を俯瞰的に見ようと思っていたところだったので“経営管理者養成コース”の受講を決めました。私は総務部に属していますので、組織などを学べる高橋ゼミに決めました。

2. 本コースの良かったところを教えてください。

研修中は、普段の仕事から離れて会社を外から眺めることで、視野を広げることが出来ました。また、一部門の見方から、経営側にとって会社全体を見ることができたのが大変良かったです。

あと、社員との接し方が変わりました。現在、社員との個人面談を行っているところで、自分は部門長として、一人一人に接するなど意識に変化を感じています。部下も年下だけでなく年上の方もいますので、話し方には気を付けています。私も感情を抑えて話すことができるようになりました。高橋講師からは、プレゼンの時の話し方や文書の作成方法など人に対する伝え方を細かく指導いただきました。このコースを受講しなければ学ぶことが出来ませんでした。今年度の経営管理者養成コースのOB会は参加できませんでしたが、同期とは連絡を取っています。来年度は是非、都合が合えば参加したいと思います。

3. 経営管理者養成コース卒業後の状況について、教えてください。

弊社の課題である人材の安定確保として、企業委託生制度により普通科の高校生を採用後、建築と土木の専門学校に派遣している状況です。資格取得も在学中に可能で、現在は安定的に採用できています。他には、今年はコロナが明けたので、大学回りも行い、採用することができました。女性技術者については、企業委託生制度で採用した方うち、女性の方がいまして、建築の方に派遣しています。外国人技術者はベトナムの方を2名採用しています。

昨年度、高橋講師のフォローアップを受けて、改善活動を進めています。

キャリアプランについては、評価方法や給与体系を変えました。評価後、社員一人一人との面談を通じて、フィードバックしています。このことも経営管理者養成コースを受講しなければ、ここまでできなかったと思います。

4. 今後についてお聞かせください。

今度、弊社内で教育プログラムを充実させようと考えています。特に階層別の研修では、社員を昇進したタイミングで旭川校に派遣することを考えています。社内では、教育を受ける専門機関がないので、旭川校に派遣できればと思っています。異業種の方と接触して勉強するのはいい刺激になりますし、弊社のことが客観的にわかるようになります。このような環境で学べる大学校に是非弊社の社員を派遣したいと考えています。

VOICE

派遣担当者の声

中小企業大学校に行くということは、会社の代表として行くことになると考えています。会社にいる時は、自分の守備範囲を決めて仕事をしますが、会社の外に出るということは、会社全体に対して責任を負うことにもなると思っています。そうすると、仕事の守備範囲は一切関係なくなります。

私も中小企業大学校の経営管理者養成コースを含めて、様々な講座を過去に何度も受講しており、社員には学ぶことの大切さを体験させる為に積極的に受講するよう伝えていきます。大学校では、他の企業からも受講者が学んでおりますので、いろんな話をして良い刺激を受けました。他の受講者からは、弊社に対する評価も行っていただきました。

飯沼氏は、総務部に属していますが、労働安全にも関わっており、現業と接する機会が多く、その中には荒い方もいて以前は交渉しても負けて帰ってくることもありましたが、今では負けることはなくなりました。相手を納得させるといったことも出来るようになりました。

また、彼の上司との信頼関係が強くなってきており、いろんな部分で会社の経営に携わっていると感じています。私の息子も現在、東京校の後継者コースで研修を受講中で、坂本ゼミの元で頑張っています。



石塚建設興業株式会社(稚内市)
事業内容:建設業(建築、土木、電気管工事)
資本金:70,000千円
創立:昭和20年10月 設立:昭和38年12月
従業員数:86名(令和5年4月1日現在)



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

(株)ローソン、(株)サンクスアンドアソシエイツ(現ファミリーマート)での経営・販売指導等を行うスーパーバイザーを経て1997年に中小企業診断士事務所オフィス後藤経営を設立。小規模事業者から中堅企業まで、専門業種の小売業を中心として、マーケティングから企業経営全般まで幅広く対応する。基本の徹底にこだわり、「企業は外部からの圧力で潰れるのではなく、潰れるとしたら、それは内部からである」を信条に、実践的で実務的なコンサルティングに取り組んでいる。中小企業大学校の経営管理者養成コースでは、経営に関する専門知識がなくても、よく納得して、よく理解してもらえるように、平易な講義を心がけている。

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と手法について学びます。

	日時	科目・内容	講師(敬称略)
第1回	9:00~9:30	開講式・オリエンテーション	
	7/2(火) 9:30~12:00 13:00~18:00	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	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
	7/3(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月2日(火) 17:45~ゼミナール・ガイダンス 質疑含め15分間 7月2日(火) 18:15~19:45(90分間) 交流会(食堂) 受講者同士の懇親と情報交換
	7/4(木) 9:00~12:00 13:00~18:00	オリエンテーション	
	7/5(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	アライビジネススクリード 代表 新井 美砂

※カリキュラムは都合により変更になる場合がありますので予めご了承ください。

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	8/6(火) 9:20~9:30	オリエンテーション	
	8/6(火) 9:30~12:00 13:00~18:00	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
	8/7(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・スタイルの変革 ②経営管理者としての信頼の貯蓄	8月6日(火) 17:45~ゼミナール・ガイダンス 質疑含め15分間
	8/8(木) 9:00~12:00 13:00~18:00	オリエンテーション	
8/9(金) 9:00~12:00 13:00~17:30	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	9/3(火) 9:20~9:30	オリエンテーション	
	9/3(火) 9:30~12:30 13:30~18:00	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
	9/4(水) 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3日(火) 17:45~ゼミナール・ガイダンス 質疑含め15分間
	9/5(木) 9:00~12:30 13:30~18:00	オリエンテーション	
	9/6(金) 9:00~12:30 13:30~17:00	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

※カリキュラムは都合により変更になる場合がありますので予めご了承ください。

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となります。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。

	日時	科目・内容	講師(敬称略)
第4回	10/1 (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～経営資源の活用力 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
	10/2 (水) 9:00~12:00 13:00~18:00	2. 「管理会計とキャッシュフロー経営」 (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	
	10/3 (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	
10/4 (金) 9:00~12:00 13:00~17:00	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。

	日時	科目・内容	講師(敬称略)
第5回	8:50~9:00	オリエンテーション	
	9:00~12:00	「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、そこでの苦労、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
	11/6 (水) 9:00~12:00 13:00~17:00	ゼミナール(3) Step3 研究テーマ(目標)の設定	前掲 坂本 篤彦
	11/7 (木) 9:00~12:00 13:00~17:00	ゼミナール(4)	前掲 高橋 正也
	11/8 (金) 9:00~12:00 13:00~17:00	ゼミナール(5) Step4 研究テーマ(目標)達成のための方策の検討	前掲 後藤 直樹

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。

	日時	科目・内容	講師(敬称略)
第6回	12/3 (火) 9:20~9:30	オリエンテーション	
	9:30~12:00 13:00~17:30	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
	12/4 (水) 9:00~12:00 13:00~17:00	ゼミナール(6) Step6 研究成果のプレゼンテーション・評価	前掲 高橋 正也
	12/5 (木) 9:00~12:00 13:00~17:00	ゼミナール(6) Step6 研究成果のプレゼンテーション・評価	前掲 後藤 直樹
	12/6 (金) 9:00~12:00 13:00~17:00	ゼミナール(6) Step6 研究成果のプレゼンテーション・評価	
	17:00~17:30	終講式	

※カリキュラムは都合により変更になる場合がありますので予めご了承ください。

●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。詳しくは当校までお問い合わせください。

●受講申込方法について

※右下のQRコード、もしくは旭川校のホームページからお申し込み下さい。

●受講料等の助成制度について

※当校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。

※「QRコード」は株式会社デンソーウェブの登録商標です。



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。



●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 食堂フォレスト 宿泊施設(北心寮) 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 旭川校
入口は旭川南高校正面側になります。

南高前バス停から旭川校まで
バスを降りたら横つたいに進んでください。

☆：大学校への案内看板設置箇所



中小企業大学の**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
☎ 03-5422-1161