

経営管理者

次世代を担うトップリーダーを育てます

養成コース

〈第13期・通期第29期〉

The 13th term

2025年7月1日(火)開講 4日×6回〈全24日〉・180時間



写真は、経営管理者養成コース第12期卒業生の皆さん

Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業大学校 旭川校

〒078-8555 旭川市緑が丘東3条2丁目2-1 TEL 0166-65-1200 FAX 0166-65-2190

受講料などの助成制度がございます。
詳細はホームページをご覧ください。

🔍 中小 旭川

検索



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。



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な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／2025年7月1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 2025年7月1日(火)～4日(金)
第2回 2025年8月5日(火)～8日(金)
第3回 2025年9月2日(火)～5日(金)
第4回 2025年10月7日(火)～10日(金)
第5回 2025年11月4日(火)～7日(金)
第6回 2025年12月2日(火)～5日(金)

1. 受講のきっかけを教えてください。

本コースを受講する前は、会社の収益が減少傾向にあることに加え、社内の人間関係にも課題を感じており、どう向き合うべきか自分の中で整理がつかない状況でした。そんな時、旭川校の経営管理者養成コースのパンフレットを手にしたことが始まりです。特にパンフレットの中で目にした坂本講師の「人間力」という言葉が心に響きました。それまでも短期コースで坂本講師の研修を受講した経験があり、今度は長期コースでしっかりと学びを深めたいという気持ちから受講を決心しました。また、旭川校には寄宿舎が完備されており、函館から離れた環境で集中して学べるという点も受講を決意する後押しとなりました。

2. 本コースの良かったところを教えてください。

私は福祉業界で長く働いていますが、本コースには多業種からの受講生も多く集まっており、福祉以外の視点や考え方に触れることができたことが、非常に新鮮でした。特に印象的だったのは、同期に内モンゴル出身の方がいて、日本の常識が必ずしも世界で通用するわけではないことに気づかされたことです。苦楽を共にした当時の同期とは、今でもSNSでのやり取りや、旭川近辺で飲み会を開くなど交流を続けております。坂本講師の研修では、先ほど説明したとおり、同講師の短期コースを受講した経験があることと、「事業承継」の分野に精通しており、自身の将来を見据えて会社の経営全般を担える人材育成を考えていたため、坂本講師と一緒に登壇いただいた事例企業やビジネスゲームを通じて、経営全般の仕組みを学べたのが印象的でした。高橋講師の研修では、組織運営やコミュニケーションについて学びました。この学びを活かし、現在では、スタッフとの年1回の面談を通じて意思疎通を図り、経営者としての視点をスタッフの目線に落とし込んで話すことを心掛けています。後藤講師の研修では、苦手だった計数管理が理解できるようになり、数年先の経営計画などの策定で大いに役に立っています。インターバル期間中は、学んだことを自社に持ち帰り、自社にあてはめながら課題を整理し、インターバル明けに、講師や同期とディスカッションすることによって繰り返し行うことで、学びをより実践的なものに昇華できました。また、ゼミでは発表機会もあり、それが訓練にもなり物おじしくなくなりました。



3. 今後についてお聞かせください。

旭川校の研修には、当社のスタッフを含めて受講を検討しております。また、函館で開催されるサテライト・ゼミへの派遣も前向きに考えております。当社の将来を見据えた経営を担っていけるスタッフを育成するためにも、「事業承継」に特に関心があり、スタッフに受講させたいと考えています。

4. 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。

当社では、旭川校で学んだ内容を社内に共有し、スタッフ自身が当社の課題や問題点、SWOT分析を主体的に考える仕組みを取り入れています。その結果、スタッフが仕事に対して問題意識を持ち、指示待ちの姿勢が減り、提案や改善に向けた取り組みが目に見えて増え、モチベーションも向上していると感じています。これにより、業務全体でPDCAサイクルがスムーズに回るようになり、私は経営者としての本来の業務に集中できるようになりました。さらに、旭川校で学んだSWOT分析のフレームや当社の経営資源に関する枠組みを作成し、毎年それを活用してスタッフが自由にアイデアを書き出す機会を設け、継続的な改善と成長につなげています。

5. これから受講する方へメッセージをお願いします。

このパンフレットを読んだだけでは、全体像が漠然としているかもしれませんが、実際に受講してみると、安い投資だったと思えるくらい、多くの学びを得られる研修だと実感するはずです。リアルで行われる研修だからこそ、講師の熱意が直接伝わり、研修後の実践にも活かされると感じています。さらに、受講生には共通して、会社の将来を見据えたビジョンを持ち、企業の発展に強い意欲を持った方が多い印象です。こうした仲間との交流は大きな刺激となり、自身の成長にもつながると思います。是非、旭川校で本コースを受講することをおすすめします。

〈株式会社ケア・スキル(函館市)／会社概要〉 事業内容:医療・福祉業 資本金:600千円 設立:2017年4月 従業員数:25名



▲ グループ演習



▲ ビジネスゲーム



▲ 講義①



▲ グループ発表



▲ ゼミナール(マーケティング戦略)



▲ 成果発表



▲ ゼミナール(総合戦略)



▲ ゼミナール(組織戦略)



▲ 講義②



▲ 交流会

ゼミナール指導講師プロフィール



坂本 篤彦 (さかもと あつひこ)

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

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。



高橋 正也 (たかはし まさなり)

株式会社インテレッジ 代表取締役

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。



後藤 直樹 (ごとう なおき)

中小企業診断士事務所 オフィス後藤経営 代表

(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。

第13期 経営管理者養成コース カリキュラム(全6回)



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	7/1 (火)	9:00~9:30 開講式・オリエンテーション	
	7/1 (火)	9:30~12:00 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 13:00~18:00 (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
	7/2 (水)	9:00~12:00 2. 「企業成長への経営戦略と経営計画」 13:00~18:00 (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1日(火)17:45~ ゼミナール・ガイダンス 質疑含め15分間
	7/3 (木)	9:00~12:00 交流会(食堂) 13:00~18:00 7月1日(火) 18:15~19:45(90分間) 受講者同士の 懇親と情報交換	
	7/4 (金)	8:50~9:00 オリエンテーション 9:00~12:00 3. 「論理的思考」 13:00~17:30 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。



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	8/5 (火) 9:20~9:30	オリエンテーション	
	8/5 (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	株式会社インテリッジ 代表取締役 高橋 正也
	8/6 (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	
	8/7 (木) 9:00~12:00 13:00~18:00		
	8/8 (金) 8:50~9:00	オリエンテーション	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
	8/8 (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	

8月5日(火)17:45~
ゼミナール・ガイダンス
質疑含め15分間



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等を学び、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	9/2 (火) 9:20~9:30	オリエンテーション	
	9/2 (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
	9/3 (水) 9:00~12:30 13:30~18:00		
	9/4 (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	
	9/5 (金) 8:50~9:00	オリエンテーション	前掲 坂本 篤彦 前掲 高橋 正也 前掲 後藤 直樹
	9/5 (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	

※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。



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。

	日 時	科目・内容	講師(敬称略)
第4回	9:20~9:30	オリエンテーション	
	10/7 (火) 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	前田誠 公認会計士事務所 所長 前田 誠
	10/8 (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	
	10/9 (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	
	10/10 (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



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	1.「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。	事例企業調整中 〈コーディネーター〉 前掲 坂本 篤彦
	13:00～17:30	2.「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
	11/5 (水) 9:00～12:30 13:30～17:00	ゼミナール(3) Step3 研究テーマ(目標)の設定	前掲 坂本 篤彦
	11/6 (木) 9:00～12:30 13:30～17:00	ゼミナール(4) Step4 研究テーマ(目標)達成のための方策の検討	前掲 高橋 正也
	11/7 (金) 9:00～12:00 13:00～17:00		前掲 後藤 直樹

※事例企業の講師は決まり次第、ホームページでご案内いたします。



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	9:20~9:30	オリエンテーション	
	12/2 (火) 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 前掲 高橋 正也 前掲 後藤 直樹
	12/3 (水) 9:00~12:00 13:00~17:00		
	12/4 (木) 9:00~12:00 13:00~17:00		
	12/5 (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〉

中小企業大学校旭川校のホームページからお申し込み下さい。
詳しくは、裏表紙の「Web申込み案内」をご確認ください。

〈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。

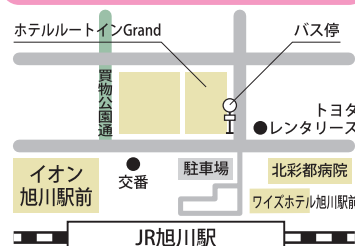


中小企業大学校旭川校へのアクセス

JR旭川駅からバスご利用の場合は所要時間約30分、タクシーご利用の場合は約20分。



JR旭川駅前からのバス乗り場



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

旭川校の周辺案内図



南高前バス停から本校までのご案内



★印は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！

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