

令和6年度 経営診断基礎〔商業コース〕カリキュラム

テーマ	24-402 経営診断基礎〔商業コース〕(旧基礎研修II)		
研修のねらい	小規模事業者の持続的発展の支援の担い手となる経営指導員には、支援先の経営状況を的確に把握して本質的な課題を捉え、事業計画書の作成支援や専門家や他の機関と連携して伴走型支援を実践し、経営者から信頼される指導員になることが求められます。 本研修では、経営支援に必要な基礎知識を理解した上で、小規模事業者(主として小売業・サービス業)の経営課題の明確化に繋がる情報収集や経営状況分析、ビジネスモデルの再構築の考え方を習得し、支援先の売り上げ向上・持続的発展のための伴走型支援能力の向上を図ります。		
受講対象者	・小規模事業者(小売業・飲食業・サービス業等)に対する基本的な経営診断手法を理解したい方 ・経営指導員の方(「税務・財務診断(旧基礎研修I)」を修了されていることが受講の前提となります。)		
研修期間	令和6年8月19日(月) ～ 8月23日(金)	(20日間)	<120時間>
	令和6年8月26日(月) ～ 8月30日(金)		
		募集人員	35名
		受講料	58,000円

月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)	
第1週	8/19(月)	10:00 ～ 10:30	オリエンテーション	-	
		10:30 ～ 12:00	経営支援の全体像と経営者との関わり方、求められるコミュニケーション力	経営指導員に求められている役割や資質・能力を理解し、面的支援で求められる地域支援の考え方を学びます。 前掲 藪田 恭久	
		13:00 ～ 17:30			
	8/20(火)	9:30 ～ 12:30	経営支援に必要な基礎知識	先輩指導員の経験談等をふまえ、支援者としての経営者・事業者との関わり方を学びます。 経営支援に必要な基礎知識と手法を学びます。	前掲 藪田 恭久 北九州商工会議所 専門相談部長 中小企業診断士 能美 育恵
		13:30 ～ 16:30			
	8/21(水)	9:30 ～ 12:30	外部環境分析 内部環境分析(販売分析) 商業調査手法	支援先企業の経営を取り巻く外部環境、内部環境の分析、経営戦略策定に係るプロセスなどの目的と手法について学びます。 ・経営戦略 ・商圈分析 ・競合店分析 ・業界動向、消費動向分析 ・販売分析(ABC分析、マージンミックス手法など) ・販売計画(目標売上高・利益の設定、販売計画など) ・商業調査の進め方 ・各種商業調査手法 など	GENコンサルティング株式会社 代表取締役 西元 知基
		13:30 ～ 16:30			
	8/22(木)	9:30 ～ 12:30	外部環境分析 内部環境分析(販売分析) 商業調査手法	支援先企業の経営を取り巻く外部環境、内部環境の分析、経営戦略策定に係るプロセスなどの目的と手法について学びます。 ・経営戦略 ・商圈分析 ・競合店分析 ・業界動向、消費動向分析 ・販売分析(ABC分析、マージンミックス手法など) ・販売計画(目標売上高・利益の設定、販売計画など) ・商業調査の進め方 ・各種商業調査手法 など	GENコンサルティング株式会社 代表取締役 西元 知基
		13:30 ～ 16:30			
	8/23(金)	9:30 ～ 12:30	外部環境分析 内部環境分析(販売分析) 商業調査手法	支援先企業の経営を取り巻く外部環境、内部環境の分析、経営戦略策定に係るプロセスなどの目的と手法について学びます。 ・経営戦略 ・商圈分析 ・競合店分析 ・業界動向、消費動向分析 ・販売分析(ABC分析、マージンミックス手法など) ・販売計画(目標売上高・利益の設定、販売計画など) ・商業調査の進め方 ・各種商業調査手法 など	GENコンサルティング株式会社 代表取締役 西元 知基
13:30 ～ 16:30					
第2週	8/26(月)	9:30 ～ 12:30	内部環境分析(財務分析)	財務分析を行う上で必要な知識と考え方を理解し、財務の視点からの改善の方向性及び改善策の検討手法を学びます。	株式会社経営支援センター 代表取締役 高濱 有志
		13:30 ～ 16:30			
	8/27(火)	9:30 ～ 12:30	マーチャンドライジング	小売業を支援する上で必要なマーチャンドライジングの知識を理解し、演習を通じて支援手法を学びます。 ・マーチャンドライジングの基礎知識 ・ストアコンセプトの策定方法 ・仕入・在庫管理 ・価格政策 ・販売方法 など	TANE-Bi 代表 大西 森
		13:30 ～ 16:30			
	8/28(水)	9:30 ～ 12:30	マーチャンドライジング	小売業を支援する上で必要なマーチャンドライジングの知識を理解し、演習を通じて支援手法を学びます。 ・マーチャンドライジングの基礎知識 ・ストアコンセプトの策定方法 ・仕入・在庫管理 ・価格政策 ・販売方法 など	TANE-Bi 代表 大西 森
		13:30 ～ 16:30			
	8/29(木)	9:30 ～ 12:30	マーチャンドライジング	小売業を支援する上で必要なマーチャンドライジングの知識を理解し、演習を通じて支援手法を学びます。 ・マーチャンドライジングの基礎知識 ・ストアコンセプトの策定方法 ・仕入・在庫管理 ・価格政策 ・販売方法 など	TANE-Bi 代表 大西 森
		13:30 ～ 16:30			
	8/30(金)	9:30 ～ 12:30	販売促進	売上向上のための販売促進策について学びます。 ・販売促進とは ・チラシ・POP作成のポイント	中小企業診断士 當山 元基
		13:30 ～ 16:30			
第3週	9/2(月)	9:30 ～ 12:30	IT活用	中小企業支援で求められるIT活用支援について(ITの基礎知識、活用事例、業務効率化の実際、販促等への活用方法)	渡邊〔綾〕中小企業診断士事務所 代表 渡邊 綾子
		13:30 ～ 16:30			
	9/3(火)	9:30 ～ 12:30	店舗施設管理	店舗施設の基礎知識を理解し、実際の経営支援を行う際の着眼点と改善策の考え方について学びます。	渡邊〔綾〕中小企業診断士事務所 代表 渡邊 綾子
		13:30 ～ 16:30			
	9/4(水)	9:30 ～ 12:30	事業計画の立て方・考え方	事業計画(経営計画)の全体像と作成プロセス、ポイントなど実行支援の方法について学びます。	渡邊〔綾〕中小企業診断士事務所 代表 渡邊 綾子
		13:30 ～ 16:30			
	9/5(木)	9:30 ～ 10:30	効果測定	研修全体を振り返り、今後への活かし方を考えます。	前掲 渡邊 綾子
		10:30 ～ 12:30	効果測定の振り返り		
		13:30 ～ 16:30	調査計画の立て方・進め方		
	9/6(金)	9:30 ～ 12:30	調査計画の立て方・進め方	企業への支援開始から事業計画策定後までの全体を通じた支援の進め方を確認するとともに、支援開始時における調査計画の立て方について検討します。	前掲 渡邊 綾子
13:30 ～ 16:30					
第4週	9/9(月)	9:30 ～ 12:30	これまで学んできたことを活かし、ケース企業を用いて店舗経営の改善に向けた事業計画・支援計画をグループ単位で作成・発表することを通じて、実践的な支援力を身につけます。	前掲 渡邊 綾子	
		13:30 ～ 16:30			
	9/10(火)	9:30 ～ 12:30	机上総合実習	・情報収集、情報活用 ・仮説と支援方法の検討 ・各種分析から導き出した問題点と課題の抽出 ・事業計画の作成 ・事業計画をもとにした支援計画書の作成 ・計画の発表、質疑応答、講評	前掲 渡邊 綾子 西元 知基 前掲 大西 森
		13:30 ～ 16:30			
	9/11(水)	9:30 ～ 12:30	机上総合実習	・情報収集、情報活用 ・仮説と支援方法の検討 ・各種分析から導き出した問題点と課題の抽出 ・事業計画の作成 ・事業計画をもとにした支援計画書の作成 ・計画の発表、質疑応答、講評	前掲 渡邊 綾子 西元 知基 前掲 大西 森
		13:30 ～ 16:30			
	9/12(木)	9:30 ～ 12:30	机上総合実習	・情報収集、情報活用 ・仮説と支援方法の検討 ・各種分析から導き出した問題点と課題の抽出 ・事業計画の作成 ・事業計画をもとにした支援計画書の作成 ・計画の発表、質疑応答、講評	前掲 渡邊 綾子 西元 知基 前掲 大西 森
		13:30 ～ 16:30			
9/13(金)	9:30 ～ 12:30	机上総合実習	・情報収集、情報活用 ・仮説と支援方法の検討 ・各種分析から導き出した問題点と課題の抽出 ・事業計画の作成 ・事業計画をもとにした支援計画書の作成 ・計画の発表、質疑応答、講評	前掲 渡邊 綾子 西元 知基 前掲 大西 森	
	13:30 ～ 16:30				
	16:30 ～ 16:45	修了証書交付		-	