

受講対象者

受講対象者は右記の表に掲げる範囲の中小企業および個人の経営者、管理者、従業員、後継者の方々です。企業の資本金または従業員数のいずれかが右記の範囲内であれば受講できます※。

※多くの研修には、自社の課題を分析する科目（演習）があり、受講者はその課題を持参頂くことが受講要件となりますが、ご対応頂けない場合などには、受講をご遠慮頂くことがありますので、あらかじめご了承ください。

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・情報処理サービス業ほか	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

受講申込みの流れ

1 HPから申込み

中小企業大学校関西校ホームページの各研修ページよりお申込みください。

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

関西校



2 確認メール

申込みが完了しますと、「事務連絡先担当者」のメールアドレスに、確認メールが送信されます。

3 受講決定通知書送付

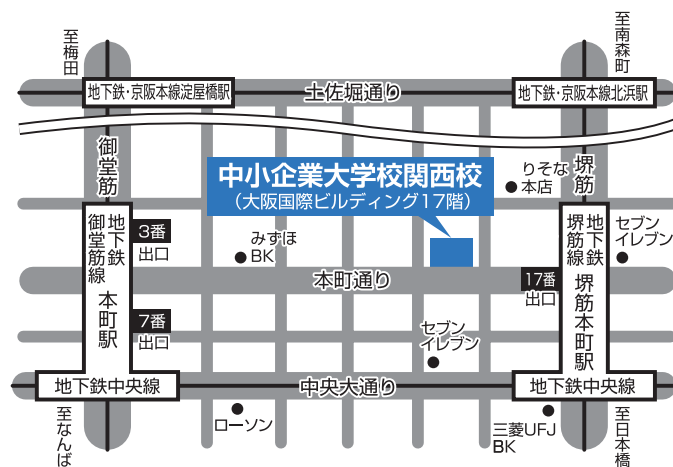
開講のおおむね1か月前に「受講決定通知書」が送付されます。受講料のお振込みのご案内、カリキュラム等が同封されます。

4 受講料振込

所定の期日までに受講料をお振込みください。

5 ご受講

研修開始時間までに会場にお越しください。



アクセス

大阪市中央区安土町2丁目3-13
大阪国際ビルディング17階

Osaka Metro (大阪メトロ)

● 堺筋線・中央線「堺筋本町」駅から徒歩2分（17番出口）

● 御堂筋線・中央線「本町」駅から徒歩5分（3番・7番出口）



Be a Great Small.
中小機構

2025 10/20(月) ~ 2026 3/12(木)

10月開講 6ヶ月(全13日)

対象者／経営者・経営幹部・管理者

定員／20名

受講料／153,000円(税込)

会場／中小企業大学校関西校(大阪市中央区)

高度実践型 経営力強化コース

ケースメソッドで意思決定力を磨き
組織の飛躍的成長を目指す



研修のねらい Concept

先行きが不透明で将来の予測が困難な時代において、経営の中核を担う人材として会社・組織の飛躍的成長を実現するためには、論理的な思考に加え、データに基づいた思考や新事業を産み出す柔軟な発想法、組織一体で実行していく力など、経営課題に対峙する多面的な能力の向上が求められます。

本研修では、実際の経営現場で直面する経営課題や、意思決定が求められる場面を再現したケース研究を通じて、複雑に絡み合う要素を紐解く問題解決力と、最適な意思決定ができる“経営力”を身につけます。

研修の特徴 Feature

経営の現場を疑似体験する「ケースメソッド」による研修です。毎回の講義において様々なケース(実際に企業や組織が直面した経営課題)を題材として分析・討論を行い、傾聴や言語化のスキルを磨きます。

半年間のプログラムで、経営者や経営幹部に求められる様々な能力(洞察力・思考力・分析力・統合力・戦略立案力・意思決定力・合意形成力)の習得を目指します。

大学院やビジネススクールで教鞭を執る講師陣の指導により、最先端の実践的な学びが得られます。

カリキュラム Curriculum

本コースでは、実際に企業が直面した経営課題をもとに作成された「ケース教材」という資料を使用します。講義の前にケース教材を読み込み、分析とディスカッションを繰り返すことで、視野を広げ、意思決定力を鍛える半年間のプログラムとなっています。基本的に、下記の流れに沿って進行します。

1 ケースガイダンス → 2 個人ワーク → 3 グループ討議 → 4 クラス討議

1 ケースガイダンス

ケースを読み解く上で必要な事前知識の補足を行います。



2 個人ワーク

ケースを個人で熟読して設問に対する自分なりの提案を検討します。



3 グループ討議

個人ワークの検討結果を持ち寄り、グループで討議し、クラス討議に向けて各自の意見を整理します。



4 クラス討議

クラス全体で各自の意見を討議します。討議後に学びのポイントのレクチャーを受け、最後に学びの振り返りをします。



※カリキュラムは都合により変更する場合があります。ご了承ください。

※各回のインターバル期間中に、次回のケース教材の読み込みと自身の見解をまとめる事前学習や、グループでの事前討議などの課題が出ます。

1st Term

月 日	科 目
2025年 10月20日(月)	オリエンテーション
	ガイダンス ケースメソッドの進め方
	企業目標の達成と部下対応
10月21日(火)	経営基盤の強化／人材マネジメント
10月22日(水)	イノベーション／新事業への挑戦

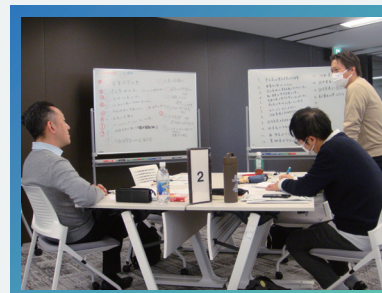
2nd Term

月 日	科 目
11月20日(木)	新事業展開 環境変化に対応し新事業展開を検討する必要性が今後ますます高まると考えられます。新事業展開、ビジネスモデルの構築に際して重要となるフレームワークや発想法、意思決定プロセス、プロジェクトの進め方等について、ケース討議を通じて学びます。
11月21日(金)	

3rd Term

月 日	科 目
12月15日(月)	会計情報の活用 経営上の意思決定の結果を論理的に表現する道具である「財務諸表」の読み取り方を学びます。さらにケース分析を通じて、組織に革新をもたらす経営管理手法について議論し、理解を深めます。
12月16日(火)	事業承継 逆境下の決断、新領域への挑戦を経て会社を成長させた創業者による親子間の事業承継のケースから、「企業を成長させる事業承継」について考えます。

Class scene



4th Term

月 日	科 目
2026年 1月20日(火)	グループ総合演習Ⅰ 環境変化と組織のレジリエンス ■プロジェクトを成功に導く上で重要な組織のレジリエンスを高め、現場で活きる経営者の判断力や管理能力について学びます。 ■多くの企業で経営者の高齢化に伴う事業承継が課題となっています。ケース企業のM&Aの事例を通じて、M&AやPMIの手法について学びます。
1月21日(水)	

5th Term

月 日	科 目
2月12日(木)	グループ総合演習Ⅱ デジタル化とイノベーション(1) デジタル化の基盤となるデータ活用の捉え方と自社での応用方法について、AI(機械学習)を活用する新規事業をいち早く展開できた企業のケースを通して考えます。また、最終回に向けてグループによるデジタル化に適応する事業アイデアについて、検討をはじめます。
2月13日(金)	

6th Term

月 日	科 目
3月11日(水)	グループ総合演習Ⅱ デジタル化とイノベーション(2) AIを活用した新しい事業を起業したケースの討議と、グループで検討したアイデアの共有とフィードバックを通して、自社の新たな事業創出の可能性について検討を深めます。また、多くのグループ演習を通じて、チームビルディング力、組織一体で実行する力も培います。
3月12日(木)	
	修了証書の授与

インターバル課題

インターバル課題

インターバル課題

【研修時間の目安】 9:30~16:30 または 17:30

※各タームの講義終了後、5~10分程度の事務連絡がございます。

講師陣 Instructor

名古屋商科大学大学院
マネジメント研究科 教授
竹内 伸一
(たけうち しんいち)



金沢工業大学大学院
イノベーションマネジメント研究科 教授
村上 敏也
(むらかみ としや)



青山学院大学大学院
国際マネジメント研究科 教授
黒岩 健一郎
(くろいわ けんいちろう)



熊本学園大学大学院
会計専門職研究科 教授
新改 敬英
(しんかい たかひで)



丸尾経営教育研究室
代表
丸尾 聡
(まるお あきら)



立命館大学大学院
経営管理研究科 教授
水野 由香里
(みずの ゆかり)



受講者の声 Voice of Customer

1 40代 役員

一つのテーマ(課題)に対して、グループ内で討議するスタイルは非常に良かったです。また、その討議スタイルも傾聴をベースに行うことで、自分の視野が更に広がりました。

2 40代 管理者

他の参加者の意見を取り入れ、自社にとって何が問題なのかを洗い出す良い手法。ChatGPTを活用する演習もとても参考になった。

3 50代 管理者

今まではトップダウンで、自分の判断ですべてを決めていた。この研修を受講して、部下と対話をするようになりました。今後の部署の方針も、周りを巻き込んで決定していきたいです。