



支援機関の皆様の支援力向上に資するため、6つの新規コースを含め、17コースを開講いたします。（詳しくは、次ページ以降をご覧ください。）
ご自身の支援力アップにぜひご活用ください！

研修体系

受講対象者の経験等に応じた
3つの研修レベル

- 基礎（基礎知識の修得）
- 専門（実践力養成、専門知識習得）
- 上級（実践力養成、コーディネート力修得）

専門研修の分野

- 経営実務支援
（経営・戦略、財務・会計、営業・広報、相談・助言力など）
- 地域の活性化支援
- 政策課題支援
（事業承継、生産性向上、創業・新規事業、人手不足）

中小企業大学校の支援担当者等研修のご案内

《 研修の体系 》

受講対象者の経験等に応じて3つのレベルの研修を設定しています

- 基礎…新任者または職務経験1～5年程度の方。基本となる知識・理論・手法の修得をめざす。
- 専門…中堅担当者または職務経験5年程度以上の方。専門知識・実践力・分析力の修得をめざす。
- 上級…管理職または職務経験10年程度以上の方。専門知識・総合力・応用力の修得をめざす。

《 研修分野 》

- 経営実務支援力(経営・戦略、財務・会計、営業・広報、相談・助言力など)
- 地域の活性化支援
- 政策課題支援(事業承継、生産性向上、創業・新規事業、人手不足)
- 組織内のノウハウ継承(上級レベルのみ)

【ご参考】

〇5～9月開催の研修



【中小企業診断士更新研修について】

関西校で上半期に開催する専門研修は、すべて中小企業診断士更新登録（「専門知識の補充用件1回」（理論政策1回））の対象コースとなります。

【各コースの申込み受付開始日】

開講日	受付開始日
5～7月	4月1日(火)
8月	5月1日(木)
9月	6月2日(月)

※各コースの受付初日の申込開始時間は、午前9時30分からとなります

【10月以降の関西校の研修はこちらから】



【web校のご案内】

中小企業大学校web校がWEBee Campusで開講する「中小企業支援担当者等研修」は、オンラインで受講できます。



コースNo. 250012

資金繰り相談への対応実務

研修のねらい

企業の持続的成長を支援するため、経営支援において相談が多い資金繰りや資金管理についての基本的な考え方、資金繰り表の作成方法について演習を交えながら学びます。

研修のポイント

- ☑ 資金繰り・資金管理の考え方や補助金利用時の資金繰り支援について学びます。
- ☑ 様々な事例から資金の流れを把握し、事業継続のための資金繰り、資金構造について考えます。
- ☑ 演習を通じて資金繰り表を作成し、資金の側面から経営改善策等について検討します。

研修期間

2025年
7/8(火)～7/10(木)
(3日間、20時間)

対象者

中小企業者の経営支援をするうえで基本となる資金繰り相談について、考え方や対応スキルを学びたい方

定員 30名

受講料 23,000円(税込)

会場

中小企業大学校関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
7/8 火	9:30～9:40	事務連絡	
	9:40～12:40	利益と資金の流れ	利益と資金の基礎を理解し、資金調達の留意点を学びます。
	13:40～17:40		・経営における資金の流れ ・運転資金の影響 ・近年の資金調達における特徴と留意点、金融機関交渉のポイント
7/9 水	9:30～12:30	設備資金と資金調達(様々な事例)	売上の変化や設備購入における利益・資金計画の考え方と留意点を、様々な事例により理解します。
	13:30～17:30		・設備購入、外注、税金、資金調達等の影響分析と留意点 ・不安定な経営環境における計画の考え方 ・資金調達、優遇税制、補助金利用の例 ・成長性と安全性を両立させる設備投資・経営戦略のポイント
7/10 木	9:30～12:30	資金繰り計画	資金繰りの考え方、資金繰り表の作成について、様々な事例を通じて学びます。
	13:30～16:30		・手詰まりを防ぐ資金繰りのポイント ・資金繰り表の作成方法 ・資金繰り表の見方、改善への活かし方 ・資金繰り表により生じやすい誤解と対策
	16:30～16:40	修了証書交付	

※講義終了後に、最新の支援施策情報も紹介する場合がございます。(5～10分程度)

講師紹介(敬称略)



長尾公認会計士事務所
代表 長尾 義敦(公認会計士)

2002年公認会計士試験合格後、朝日監査法人(現 あずさ監査法人)に約11年間勤務し、主として、事業再生支援、M&A支援、法定監査、外部・内部研修講師等の業務を行う。
2014年 長尾公認会計士事務所として独立。



松藤公認会計士事務所
代表 松藤 悠(公認会計士)

2001年公認会計士試験合格後、朝日監査法人(現 あずさ監査法人)に約12年間勤務し、主として、株式公開支援、M&A支援、法定監査、外部・内部研修講師等の業務を行う。
2013年 松藤公認会計士事務所として独立。

コースNo. 250013

ものづくり企業の見かたと支援の進め方

研修のねらい

ものづくりの中小企業を取り巻く環境や特性を踏まえて、事業者の悩みを紐解き、その支援の進め方を、事例を踏まえて学びます。

また、生産現場の見かたや改善の勘所を体験しながら学び、課題抽出する力や目利きする力を高めます。

研修のポイント

- ☑ ものづくり企業の現場で行われている各種活動等の基本を学びます。
- ☑ ものづくり企業の支援事例を交えて、経営支援の取り組みの勘所を学びます。
- ☑ 生産現場の疑似体験等により、ものづくり企業の見かた、接し方のポイントを学びます。

研修期間

2025年

6/3 火 ~ 6/5 木

(3日間、20時間)

対象者

中小企業（製造業等）の現場を見る力を高め、支援の取り組み方を学びたい方

定員 30名

受講料 23,000円（税込）

会場

中小企業大学校関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
6/3 火	9:30～9:40	事務連絡	
	9:40～12:40	ものづくり 企業支援の進め方	事業者の技術が分からなくてもできる、ものづくり企業への支援の仕方について、原価管理・営業活動・組織づくり・経営などの事例を交えながら学びます。
	13:40～17:40		・製造業の基本的知識 ・製造業の目利きの全体像と課題とは？ ・実践的現状分析手法 ・ものづくり企業の機能別着眼点と支援の進め方 【演習】
6/4 水	9:30～12:30	ものづくり企業の 見かた（1）	需要の3要素である品質(Q)・コスト(C)・納期(D)に結びつく、生産の4M（人、材料、設備、方法）の活用ポイントを学ぶとともに、改善活動の基本となる5Sや3M、目で見える管理等のポイントを学びます。
	13:30～17:30		また、ポカヨケ、在庫、設備保全の状況等工場視察時に心得ておくべきポイントについて学びます。 ・生産タイプ別の見かたのポイント ・5Sと3M、目で見える管理による改善ポイント ・現場視察の見る・聞くポイント
6/5 木	9:30～12:30	ものづくり企業の 見かた（2） 【演習】	現場での改善活動を進めていく上で、重要な技法の一つであるIEについて、生産現場の疑似体験演習を交えて学び、現場改善のポイントを体得します。
	13:30～16:30		
	16:30～16:40	修了証書交付	

※講義終了後に、最新の支援施策情報も紹介する場合がございます。（5～10分程度）

講師紹介（敬称略）

株式会社コスモ経営 代表取締役社長 大間 清浩



長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。1989年（平成元年）に株式会社コスモ経営に入社、現在に至る。
中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行う。特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修との評判がある。中小企業診断士。

一般社団法人中部産業連盟 専務理事 主幹コンサルタント 小坂 信之



1989年中産連入職以来、多数の企業でコンサルティング、教育研修に従事、さらに日刊工業新聞社をはじめとした各地の教育機関においてセミナー講師を担当。全日本能率連盟認定マスター・マネジメント・コンサルタント。専門分野はVM（見える経営・見える管理）活動の推進、FMS（フレキシブル生産システム）の構築および管理・改善、管理間接業務改革・革新など。著書に「新まるごと工場コストダウン事典（共著）」「工場全部門の目で見える管理大事典（共著）」「まるごと5S展開大事典（共著）」「見える化で管理・間接部門まるごと大改革（共著）」など。

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 関西校

お申し込み方法、お問い合わせ先等は裏面をご覧ください。
Webからもご覧いただけます。

中小企業大学校 関西校

検索

販路拡大のためのメディア戦略支援

研修のねらい

中小企業が、限られた経営資源で販路拡大を図るためには、メディア広報戦略策定の支援が必要不可欠です。

本研修では、広報の基礎知識を学び、自社で年間を通じて計画的にプレスリリースを行なうことができる手法を習得します。また、即効性のある支援能力を向上させるため、販路開拓に繋がるメディア広報戦略を学び、出来るだけお金をかけずに販路拡大を図るための手法と手順を習得します。

研修のポイント

- ☑ 効果的な販路開拓支援を図るための広報の基礎知識を学びます。
- ☑ メディアに取り上げられるためのプレスリリースの勘所を学びます。
- ☑ 販路開拓に繋がる広報計画の作成と情報発信の仕方を学びます。

研修期間

2025年

7/15(火)～7/17(木)

(3日間、20時間)

対象者

中小企業の販路拡大に寄与する効果的なメディア活用の方や手法を学びたい方

定員 30名

受講料 23,000円(税込)

会場

中小企業大学校関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
7/15 火	9:30～9:40	事務連絡	
	9:40～12:40	広報の基礎知識 (広報戦略・戦術)	広報の基本を学んだ上で、メディアを活用した広報の支援のあり方を、プレスリリースの作成の仕方を交えて学びます。 ・伴走型で行う広報支援のあり方 ・広告と広報の違い ・広報のコンセプト作成 (企業理念・コンセプト・ビジョンの明確化) ・広報戦略を立案する上で重要な視点とプロセス ・プレスリリース作成の支援方法 ・ニューノーマル時代における新発想フレームとオンラインでの情報発信の仕方
	13:40～17:40		
7/16 水	9:30～12:30	メディアの効果的な活用と情報発信の仕方	企業支援に活かせる効果的なメディアの活用の仕方を学び、情報発信の仕方や商談・展示会活用の勘所を学びます。 ・メディアの種類と特徴 ・PRする店舗、商品やサービスに適したメディア選択 ・メディアへの情報発信の仕方 ・商談・展示会の活用方法(オンライン含む)
	13:30～17:30	販路拡大に向けたプレスリリースの作成と戦略策定支援 【演習】	広報計画の立案の仕方を学んだ上で、ケース教材を用いた演習により、広報コンセプト・計画立案、プレスリリース資料等の作成及びプレゼンテーションを行ない、経営指導員に必要な支援力を身に付けます。 ・地域をPRする共同プレスリリース ・広報コンセプトの整理 ・広報年間計画の作成 ・プレスリリースの作成 ・アクションプランの作成(戦略策定・販促企画書)
7/17 木	9:30～12:30		
	13:30～16:30		
	16:30～16:40	修了証書交付	

※講義終了後に、最新の支援施策情報も紹介する場合がございます。(5～10分程度)

講師紹介(敬称略)



株式会社マジックマイスター・コーポレーション 代表取締役 大谷 芳弘

近畿大学商経学部経営学科にて経営戦略を学ぶ。大学卒業後、大手ゴルフメーカーで店長経験後、不動産オークション(東証マザーズ上場)の会社へ転職。広報IRの責任者としてマスコミ対応を行なう。2010年に趣味の「マジック」と「広報」を組み合わせて企業の商品をイベントで紹介を行なう日本初の広報PRマジック会社を設立。同時にプレスリリースを活用した広報コンサルティング事業を開始、マジシャン的(WONDER)な発想を活かし企業の強みをマスコミでPR。お金をかけずに中小企業が宣伝することができる「単独プレスリリース」そして地域を活性化させる「共同プレスリリース」、この2つの広報手法をマニュアル化、地元兵庫県では専門家派遣件数NO.1、さらにプレスリリースの成功率(掲載率)は7割を超える。現在は中小企業庁からの依頼でよろず支援拠点全国本部サポーターとして、全国47都道府県ごとの広報マニュアルを作成、講演活動を行なっている。別名: 広報の魔術師。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業大学校 関西校

お申し込み方法、お問い合わせ先等は裏面をご覧ください。
Webからもご覧いただけます。

中小企業大学校 関西校

検索

経営支援に役立つロジカルシンキング講座

研修のねらい

中小企業・小規模事業者を支援する上で、様々な問題に対して合理性の高い解決策を導き出すには、ロジカルシンキングは欠かせません。また、事業計画書や補助金申請書類作成の効果的支援には、ロジカルシンキングを活かした考え方や文章構成が必要です。

本研修では、ロジカルシンキングやライティングを総合的に学び、演習を交えながら伴走型支援での活用手法を修得します。

研修のポイント

- ✓ 論理的思考力を活かしたビジネスモデル構築支援、事業計画、策定支援の進め方を学びます。
- ✓ ロジックやライティング手法を用いた経営支援の実践について演習を通じて学びます。

研修期間

2025年
7/29(火)～7/31(木)
(3日間、20時間)

対象者

論理的思考を活かした伴走型支援を行いたい方

定員 30名
受講料 23,000円(税込)

会場

中小企業大学校関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
7/29 火	9:30～9:40	事務連絡	
	9:40～12:40	ロジカルシンキングの基本	【ロジカルシンキングの基本ポイント】 ・ロジカルシンキングとは何か？ ・ポイント1：比較する ・ポイント2：洗い出す ・ポイント3：明確化する ・ポイント4：視点をコントロールする
	13:40～17:40		【統合的に考えるトレーニング】 ・構造的な理解と仮説立案
7/30 水	9:30～12:30	ロジカルシンキングの展開	【ロジカルシンキングの展開】 ・ゴールを定義する ・先入観から逃れる ・可能性を拓く 【ロジカルシンキングの2大用途と統合化】
	13:30～17:30	ロジカルシンキングの実践応用(演習)	【ロジカルシンキングの実践応用】 ・事業計画シミュレーション (企業からの相談ケースを題材に、現状把握から経営改善策の検討、計数の想定、ストーリーづくりとプレゼンテーションまでを演習します)
7/31 木	9:30～12:30	伴走支援に役立つロジカルライティング	【ロジカルライティングの基本】 ・読みやすく、相手に伝わりやすい文章作成の基本 ・論理的思考のフレームワーク(演習)
	13:30～16:30		【ロジカルライティングの実践】 ・様々な用途の文書作成(演習) ・文章の校正のポイントと分かりやすく見せるコツ
	16:30～16:40	修了証書交付	

※講義終了後に、最新の支援施策情報も紹介する場合がございます。(5～10分程度)

講師紹介(敬称略)

■オフィス ウェイプランニング 代表 三宅 秀和

立命館大学大学院理工学研究科修了後、大手建築設計事務所にて7年間、調査・企画業務に携わる。2009年中小企業診断士資格を取得。2010年経営コンサルティング会社に入社。チーフコンサルタントとして、主に中小・中堅企業を対象とした経営改善支援、社員教育、公的機関でのセミナー講師に従事。2016年独立。中小企業診断士。

■株式会社HRインスティテュート コンサルタント 岡村 美香

一橋大学社会学研究科地球社会専攻卒。地方自治体でタウンミーティングの企画・運営、(株)日本能率協会コンサルティングで組織風土診断・組織開発コンサルティングに従事した後、HRインスティテュートに参画。出産～復職を経て、働き方の見直しや女性活躍支援に強い関心を抱く。2012年6月～11月タイ王国バンコク赴任。「1人1人が変わる。職場が変わる。」をモットーに1人1人に寄り添った研修が持ち味。

関西校

検索

～採用・定着・育成・副業人材活用などの人材戦略～ 中小企業の「人手不足対策」 支援の進め方

研修のねらい

人材不足が深刻な状況にある中小企業においては、若手社員の採用や中堅社員の離職といった悩みを抱える企業が少なくありません。企業の「人」の問題を解決するためには、労働人口減少社会の現実を正しく理解し、受け入れた上で、それぞれの企業に必要な対策を検討していくことが重要です。

本研修では、採用・定着（離職防止）・育成のポイントについて学ぶと共に、副業兼業人材の活用や効果的なデジタル化の進め方など、中小企業が現実的に取り得る具体策についても学び、効果的な経営支援に繋がる力を育成します。

研修のポイント

- ✓ 中小企業の人手不足対策として有効な支援手法・アプローチを学ぶことができます。
- ✓ 実際の支援現場で使えるチェックシート等、ツールの使い方を学び、実践できるようになります。

研修期間

2025 年
9/17_水～9/19_金
(3日間、20時間)

対象者

中小企業支援機関の職員の方

- ・ 中小企業の人手不足問題に関する知識・対策の着眼点を身に着けたい方

定員 30 名

受講料 23,000 円(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月 日	時間	科目	内容
9/17 _水	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-12:40	中小企業の採用・定着の現状と課題	中小企業の採用・定着の現状を理解し、どのような課題に結びついているかを総合的に学びます。
		人材戦略の考え方	企業経営を人材の観点から俯瞰的に捉え、人材戦略の考え方を学びます。
	13:40-17:40	経営支援としての前さばき方法の習得(演習)	企業から人材の問題を相談された場合、単に採用や定着の話として聞くのではなく、経営戦略とどのようにリンクし、本当に人の採用や定着対策が第一選択となるのかを総合的に判断する必要があります。支援機関職員として、専門家につなぐ前にどのように相談内容を整理し、真に企業の役に立つ支援に繋げるかを演習を通して学びます。
9/18 _木	9:30-12:30	採用対策(演習)	採用をマーケティング視点からとらえ、どのフェーズにどのような対策が効果的かを学びます。
	13:30-17:30	定着対策(演習)	定着対策の基本は、「企業の魅力度を高める事」です。魅力度の高い組織の条件を整えるための考え方、具体的方法を学びます。
9/19 _金	9:30-12:30	育成対策(演習)	様々な人材育成方法を学ぶと共に、プロジェクト形式での人材育成方法について、支援機関職員として出来る事を学びます。
	13:30-16:30	人手不足対策の具体例紹介 ・ 副業兼業人材活用 ・ デジタル化	常用雇用の採用はこれから先、更に厳しくなってきます。それを踏まえ、新しい人手不足対策の具体的な方法を事例から学びます。
	16:30-16:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：20時間20分

※講義終了後に、最新の支援施策情報も紹介する場合がございます。(5～10分程度)

講師紹介(敬称略)



テイクストーンズコンサルティング合同会社
代表社員

武石 ゆかり

(独) 中小企業基盤整備機構で26年勤務し、多種・多様な中小企業・小規模事業者の多種・多様な課題解決の支援を実施。2023年「経営をITと人の心で結ぶ」ことをコアビジョンとして、テイクストーンズコンサルティング合同会社を創業。主として、デジタル化・人的資本経営のコンサルティング、心理的安全性確保のためのカウンセリングを通し、中小企業の成長・成熟のための挑戦や実験を応援中。
資格：中小企業診断士・ITコーディネータ・キャリアコンサルタント・産業カウンセラー

～観光ブランド戦略とDX化の推進～ 観光地域の「稼ぐ力」を強化する 支援の進め方

研修のねらい

観光業においては様々な変化が急速に進んでいます。地域で観光に関わる事業者が「稼ぐ力」を高めるための支援を進める上では、観光資源を発掘・活用して外部に発信していく「観光ブランド戦略」や、デジタルツール・プラットフォームの活用によって「旅まえ・旅なか・旅あと」において商機を創出するDX化についての知識が必要となります。

本研修では、地域独自の魅力を「旅の目的」や「物語」としてブラッシュアップし、宿泊・飲食・レジャー等観光に関わる事業者と共に具体的な事業を企画・提案できる“観光人財”に必要な視点・スキルを習得します。

研修期間

2025 年
6/10^火～6/12^木
(3日間、20時間)

対象者

中小企業支援担当者向け研修

- ・ 宿泊・飲食・レジャーなど、観光に関わる事業者を支援している方
- ・ 地域振興を実現する観光ブランド戦略やDX化について学びたい方

定員 **30 名**

受講料 **23,000 円(税込)**

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13

大阪国際ビルディング

研修のポイント

- ☑ **観光市場動向の変化をふまえ、地域の活性化を推進する手法を解説します。**
- ☑ **観光ブランド戦略・DX化について理解を深め、地域の「稼ぐ力」を強化するための行動計画を作成します。**

月 日	時間	科 目	内 容
6/10 火	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-12:40	1. 観光市場の最新動向 2. 観光ブランド戦略	・ 観光地域資源のマネジメント ・ 観光市場動向の理解・分析 ・ 観光ブランド戦略 ・ 地域分析・観光資源分析
	13:40-17:40		
6/11 水	9:30-12:30	3. 【観光 DX】の進め方	・ マーケティング全般 ・ デジタルマーケティング ・ デジタル（DX）戦略 ・ 観光プロモーション ・ 特産品・みやげもの開発・販売
	13:30-17:30		
6/12 木	9:30-12:30	4. 「稼ぐ力」の強化を目指す行動計画の検討	・ アクションプランの作成、プレゼンテーション
	13:30-16:30		
	16:30-16:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：20時間20分

※講義終了後に、最新の支援施策情報も紹介する場合がございます。(5～10分程度)

(ご注意) 研修内容は一部変更となる可能性があります。予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



観光ビジネス総研株式会社
代表取締役
刀根 浩志

観光庁「観光カリスマ百選認定」など国の省庁などから認定や委嘱を受け、沖縄県「観光コンテンツ開発支援アドバイザー」約10年、島根県出雲市「特別顧問・観光誘客アドバイザー」7年、中小機構近畿本部 中小企業アドバイザーを16年他を務める。現在は持続可能な観光ビジネス基盤「サステナブルツーリズム」や、「観光地経営」の整備を行う。



TESHIO 合同会社
代表
長岡 秀樹

約20年間マーケティングコミュニケーションに従事。(株)リクルートから(株)フェズを経て、2023年TESHIO合同会社を設立。(株)フェズ時代にGoogleビジネスプロフィールの運用事業を立ち上げ、2020年4月より観光サービス事業者へのサポートを開始。愛媛県・島根県・岐阜県・京都府をはじめとして、自治体におけるデジタル推進に取組み12,000拠点をサポート。観光庁「広域周遊観光促進のための専門家派遣事業」専門家



海の京都DMO伊根支部
事務局長
吉田 晃彦

平成13年、大学卒業後地元旅行代理店に就職。地元印刷会社を経て、平成21年伊根町商工会に転職(観光協会事務局長担当)。その後、伊根町観光協会直接雇用開始に伴い異動(事務局責任者)。平成28年(一社)京都府北部地域連携都市圏振興社【海の京都DMO】統合企画、伊根地域本部事務局長として現在に至る。

～信頼関係構築と課題解決のための対話力強化プログラム～ 傾聴力向上研修

関西校

研修のねらい

中小企業・小規模事業者を支援する上では、事業者との信頼関係構築や課題抽出・課題解決に向けた「コミュニケーション」スキルを高める必要があります。

本研修では自己理解から始まり、非言語コミュニケーション、傾聴力、質問力まで、体系的かつ実践的に学びます。グループワークやロールプレイングを中心とした参加型の演習を通じて、明日から使える実践的スキルが身につきます。

研修のポイント

- ☑ **事業者支援の心構え、経営者との接し方など、経営指導員等の本来あるべき姿について学ぶ。**
- ☑ **事業者との信頼関係構築や課題抽出・課題解決に向けた「コミュニケーション」スキルを高めます。**

研修期間

2025 年
7/23^水～7/24^木
(2日間、13.5時間)

対象者

- 支援先企業の課題抽出、解決策の提案力向上を学びたい方
- 経営指導員の役割、マインドセットについて学びたい方

定員 **30** 名

受講料 **22,000** 円(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13

大阪国際ビルディング

月 日	時間	科目	内容
7/23 ^水	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-10:10	オリエンテーション	- 研修の目的と狙い 2日間の目標設定 - 自己紹介、経営支援等での課題の共有
	10:10-11:40	自己理解とコミュニケーションスタイル分析	- 他者を理解するための自己理解 - 経営支援者に求められる基本姿勢 - 支援者に求められる専門性・信頼・コミュニケーション - コミュニケーションの基本とスタイル (ワーク) 自分の日頃のコミュニケーションを見直す
	11:40-14:10	非言語コミュニケーションの理解と実践(昼休憩込み)	- メラビアン法則とハロー効果 - 非言語コミュニケーションの重要性 - 気をつけたい印象の要素 - 見た目と声を与える大きな影響 - 非言語コミュニケーションの重要性を体感する電話対応ワーク
	14:10-15:40	傾聴力の基礎理解	- 傾聴とは何か - 傾聴がもたらす効果と信頼構築 - 傾聴時に気をつけたい7つのルール (ワーク) 話を聞いてもらうことでの安心感を感じる
7/24 ^木	15:40-17:40	相談ケーススタディ 1日目のまとめ	- 経営指導や相談時における傾聴力の活用 - ケーススタディに沿って相談する側・される側の気持ちを考える (ワーク) ロールプレイングで相談の実践をしてみよう 1日目の振り返りと今後に活かす点を考える
	9:30-10:00	オリエンテーション	- 研修の目的と狙い 1日目の振り返りと2日目の目標設定 1日目の振り返りを共有しよう
	10:00-11:30	質問力を上げて相手と共創する信頼構築	- 質問力とは何か - 効果的な質問で相手の本音を引き出す - 質問の種類と特徴 - SPIN法を活用した質問で気づきを与える (ワーク) 悩みを抱える同僚の本音をSPIN法で引き出そう
	11:30-14:00	テキストコミュニケーションの基本と効果(昼休憩込み)	- 文章のコミュニケーション力アップでより良い関係構築 - コミュニケーションの温度と正確性の違いを知る - 必要なのは「共通認識」と思いやり - テキストコミュニケーションで気をつけたい8つのこと (ワーク) 伝えると伝わるの違いを考える(正しく伝わるから原因と伝わる文章を考えよう)
	14:00-15:30	伝わりやすい話し方でコミュニケーションコストを下げる	- 話したいことより伝わるのが重要 - 人が話を聞かなくなるポイントとは - PREP法などの伝わるテクニックを学ぶ (ワーク) 日常会話の見直しと正しく伝わる順番を見つける
	15:30-17:00	相談ケーススタディ 2日目のまとめ	2日目の学びを活かして経営指導や相談時におけるコミュニケーション力を高める - ケーススタディに沿って実際の経営相談時のロールプレイング (ワーク) 事例をもとに分析→相談計画を考え→ロールプレイングで学びを実践に活かす
	17:00-17:10	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：13時間50分

※講義終了後に、最新の支援施策情報も紹介する場合がございます。(5～10分程度)

講師紹介(敬称略)



ジャイロ総合コンサルティング
露 英一 (つゆ ひでかず)

法政大学卒業後、メディアや飲食業界での実務経験を経て、東京の大手業務用酒類販売会社で営業職として勤務。顧客との信頼構築、価格交渉、利益改善策の策定、社内環境の整備など、幅広い業務に携わり、社内の業務改善と発展に寄与。また、管理職として人材育成にも熱心に取り組み、実践的な指導力を発揮した。その後、インバウンド市場を見据えた外国人・富裕層向け接客業務に従事。高所得者層を対象とした一流の接客や応対方法、コミュニケーション力を身につける。コロナ禍の影響でリモート営業の分野に進出し、フルリモートの営業環境でトップの成績を2年連続で達成。現在は、講師・コンサルタントとして活動し、多岐にわたる実務経験を基にしたコミュニケーション研修、営業研修、業務効率化研修、マネジメント研修、創業支援研修、ハラスメント防止研修などを提供。わかりやすい事例と論理的なアプローチが評価され、多くの企業や個人から高い信頼を得ている。

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 関西校

お申し込み方法、お問い合わせ先等は裏面をご覧ください。
Webからもご覧いただけます。

中小企業大学校 関西校

検索

税務・財務診断（基礎研修）カリキュラム

No 250010

中小企業大学校 関西校

研修のねらい		この研修は、新任経営指導員等の者が会員事業者に対して経営改善普及事業等を実施する際に必要な経営管理、税務、財務等の基本知識を習得するとともに、経営助言能力の強化・向上を図ることをねらいとしています。				
受講対象者		経営指導員で新任の方、中小企業の経営支援に最も必要な税・財務等の基礎知識を習得したい方				
研修期間		2025年8月19日（火）～ 8月22日（金）		募集人員	30名	
		2025年8月25日（月）～ 8月29日（金）（19日間）＜120時間＞				
		2025年9月29日（月）～ 10月3日（金）		受講料	58,000円	
		2025年10月6日（月）～ 10月10日（金）				
研修会場		中小企業大学校 関西校（大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング 中小機構近畿 セミナールーム）				
月 日		時 間	科 目	内 容	講師（敬称略）	
第1週	8/19 （火）	9:30 ～ 9:45	開講式・オリエンテーション			
		9:45 ～ 12:45	中小企業を取り巻く環境と支援担当者のあり方	中小企業を取り巻く環境変化と小規模事業対策が求められる今後の方向性の中で、支援担当者として持つべき視点について学びます。 ・小規模基本法、支援法の背景 ・経営支援へのかかわり方、「伴走型」の経営支援とは ・「コミュニケーションツール」としての診断知識活用実践例	一般社団法人 小規模企業経営支援協会 代表理事 立石 裕明	
		13:45 ～ 16:45	事業者との信頼関係を築くためのコミュニケーション	事業者から意見や悩みなどをしっかりと受け止める傾聴の仕方や信頼関係構築のために必要なコミュニケーションの重要性を理解し、コミュニケーションを図るために必要なスキル・手法を実際に演習やロールプレイングなどを交えて学びます。	合同会社坪内美樹事務所 代表 坪内 美樹	
	8/20 （水）	9:30 ～ 12:30	先進経営指導員の取組事例 当研修における目標の設定	これから経営指導員として業務を進めていくうえでの心構えと指導員に求められる能力等について先輩指導員の取組事例等から学びます。	丹波市商工会 経営支援課長 多次 建策	
				研修での学習内容を確認し、支援担当者としての受講者各自の目標設定について、考えます。	藤尾コンサルティング 中小企業診断士 藤尾 政明	
		13:30 ～ 16:30	小規模事業者支援施策の活用と経営計画の作成支援	小規模事業者支援施策の概要と活用のポイント、経営計画作成支援の進め方について学びます。	（前掲） 藤尾 政明	
		16:30 ～ 17:30	指導員として知っておきたい経営支援ツール	指導員として知っておきたい経営支援ツールおよび最新のIT支援ツールについて実演を交え紹介します。	中小機構	
	8/21 （木）	9:30 ～ 12:30	企業会計・決算書の基礎知識	経営分析を行うための基礎知識として、企業会計の仕組みと財務諸表の種類・内容、各用語の意味等を学びます。また、決算書の数字から、企業の経営実態を捉える読み方のポイントを学びます。 ・財務諸表の仕組み ・「利益」と「資金」の違い ・カギとなる科目とその読み方 小規模企業の資金管理（資金繰表の確認と作成の基本）	株式会社パール 代表取締役 安田 勝也	
		13:30 ～ 17:30				
	8/22 （金）	9:30 ～ 12:30				
		13:30 ～ 16:30				
	第2週	8/25 （月）	9:30 ～ 12:30	財務分析の基本	各種財務比率を用いた経営分析の手法を、演習を交え学びます。また、結果から改善の方向性を考察するポイントを学びます。 ・経営比率分析（収益性・効率性・安全性・生産性等）	（前掲） 安田 勝也
			13:30 ～ 17:30			
		8/26 （火）	9:30 ～ 12:30			
13:30 ～ 16:30						
8/27 （水）		9:30 ～ 12:30	経営分析	財務諸表の数字等から企業の経営実態の把握、課題について仮説を立てる考え方のポイントを復習します。	財務リスク研究所㈱ 代表取締役 横山 悟一	
		13:30 ～ 17:30				
8/28 （木）		9:30 ～ 12:30	経営分析の実践	モデルケースによる経営分析を行います。また、各ケースにおける経営指導の着眼点・ポイントを学びます。		
		13:30 ～ 17:30				
8/29 （金）	9:30 ～ 12:30					
	13:30 ～ 16:30					
第3週	9/29 （月）	9:30 ～ 12:30	税の体系と成り立ち	租税論や税制について体系及び最近の改正状況等について学びます	（税）クリアパートナーズ 税理士・ITコーディネーター 山本 清尊	
		13:30 ～ 16:30				
	9/30 （火）	9:30 ～ 12:30	所得税と法人税	所得税に関する体系、制度、計算及び動向について演習を交えて学びます。また、法人税の概要について学びます。 ・所得の種類 ・所得控除と税額控除 ・税額計算 ・青色申告制度 ・税法の改正点とその内容 ・法人税の概要		
		13:30 ～ 17:30				
	10/1 （水）	9:30 ～ 12:30				
		13:30 ～ 16:30				
	10/2 （木）	9:30 ～ 12:30	所得税の税額計算の実践	実際の申告事例を用いて、税額の計算や確定申告書類の作成手法を学びます。		
		13:30 ～ 16:30				
10/3 （金）	9:30 ～ 12:30					
	13:30 ～ 16:30					
第4週	10/6 （月）	9:30 ～ 12:30	消費税	消費税に関する基本的な税務知識を学びます。 ・課税取引・非課税取引・免税取引 ・本則課税と簡易課税 本則課税・簡易課税について、簡単な演習を行います。	上野税務会計事務所 税理士 上野 隆也	
		13:30 ～ 17:30				
	10/7 （火）	9:30 ～ 12:30				
		13:30 ～ 16:30				
	10/8 （水）	9:30 ～ 12:30	経営改善資金制度と推薦手続	「小規模事業者経営改善資金融資制度」に係る限度額拡充対応講座	日本政策金融公庫 大阪支店 国民生活事業 融資第二課長 竹雅 洋平	
		13:30 ～ 16:30				
	10/9 （木）	9:30 ～ 12:30	企業経営と税務	企業の事業活動と税務の関係について学びます。 習得した経理、税務、財務等の基本的な知識を活用しながら、事例企業の現状把握、問題の所在、課題の抽出等について考えます。	税理士事務所フォーサイト・パートナーズ 代表税理士 安見 正悟	
		13:30 ～ 16:30				
	10/10 （金）	9:30 ～ 12:30				
		13:30 ～ 16:30				
	16:30 ～ 16:45	終講式・修了証書授与				

※事務連絡等を含んだ時間： 120.50 時間

経営診断基礎 [商業コース](基礎研修) カリキュラム

No.250011

中小企業大学校 関西校

研 修 の ね ら い		小規模事業者（主として小売・サービス業）の経営特性や経営実態の捉え方、評価の方法等を知得し、商業分野の診断・助言の能力向上を図ります。		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			
研 修 期 間	2025 年 5 月 20 日（火） ～ 5月23日（金） 2025 年 5 月 26 日（月） ～ 5月30日（金）（19日間）<120時間> 2025 年 6 月 23 日（月） ～ 6月27日（金） 2025 年 6 月 30 日（月） ～ 7月4日（金）				募 集 人 員	30名		
					受 講 料	58,000円		
	研 修 会 場							
	中小企業大学校 関西校							
月 日		時 間	科 目	内 容		講師（敬称略）		
第 1 週	5/20 (火)	9:30 ～ 9:45	開講式・オリエンテーション	開講あいさつ		機構職員		
		9:45 ～ 12:30	経営支援の全体像 ・支援者に求められる役割と心構え ・経営支援で求められる知識	支援者に求められる役割を理解し、伴走型支援を行う上で必要な知識と支援の一連の流れを把握していただきます。		藤尾コンサルティング 代表取締役 藤尾 政明		
		13:30 ～ 16:45						
	5/21 (水)	9:30 ～ 12:30	経営者・事業者との関わり方	経営者・事業者のモチベーション向上と支援者としての関わり方等について学んでいただきます。		岡山県よろず支援拠点 チーフコーディネーター 鈴鹿 和彦		
		13:30 ～ 16:30	経営支援に必要なコミュニケーション①	支援事例等を通して、事業者との円滑なコミュニケーションについて学んでいただきます。		姫路市商工会 経営支援課 課長 藤川 裕司 藤尾コンサルティング 代表取締役 藤尾 政明		
		16:30 ～ 17:30	指導員として知っておきたい経営支援ツール	指導員として知っておきたい経営支援ツールおよび最新のＩＴ支援ツールについて実演を交え紹介します。		中小機構 専門家		
	5/22 (木)	9:30 ～ 12:30	外部環境分析 ・商圏分析 ・競合店分析 ・業界動向 ・消費者動向	外部環境分析の手法等について学んでいただきます。 ・商圏分析・競合店分析・業界動向・消費者動向		コンサルティング・シスト 中小企業診断士 伊藤 慎悟		
		13:30 ～ 17:30						
	5/23 (金)	9:30 ～ 12:30		企業支援をするための企業概要等の情報収集の方法、及び各種の調査分析の手法等を学んでいただきます。 ・客動線調査・アンケート調査・通行量調査・各種、情報収集の手法				
		13:30 ～ 16:30	商業調査手法					
第 2 週	5/26 (月)	9:30 ～ 12:30	内部環境分析 ・財務分析	企業の財務分析を行い、経営仮説を立て改善点の把握をして頂きます。		ＫＥＣビジネスコンサルティング 中小企業診断士 佐野 雄二郎		
		13:30 ～ 16:30						
	5/27 (火)	9:30 ～ 12:30	経営支援に必要なコミュニケーション②	問題解決を論理的に考え、問題解決のプロセスについて学んでいただきます。		㈲コスモ経営 代表取締役社長 大間 清浩		
		13:30 ～ 16:30						
	5/28 (水)	9:30 ～ 12:30	マーチャンダイジング	商業・小売業を支援する上で欠かせないマーチャンダイジングの知識を理解し、演習等を通じて支援手法を学んで頂きます。		オフィスヒューミック 代表 渡貫 久		
		13:30 ～ 16:30						
	5/29 (木)	9:30 ～ 12:30		・マーチャンダイジングの基礎知識 ・仕入計画、商品計画、価格政策、商品構成 他 ・戦略策定プロセス				
13:30 ～ 16:30								
5/30 (金)	9:30 ～ 12:30	単に知識の修得だけではなく、実際の企業支援を意識して学んで頂きます。						
	13:30 ～ 16:30							
第 3 週	6/23 (月)	9:30 ～ 12:30	内部環境分析 ・販売分析	内部環境分析として重要な企業の販売分析（ABC分析、粗利ミックス、貢献度分析、POSデータの分析）を学んでいただきます。		有限会社テイクスペース 代表取締役 中小企業診断士 竹林 晋		
		13:30 ～ 16:30						
	6/24 (火)	9:30 ～ 12:30	店舗施設の基礎知識	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やポイントなどを、学んでいただきます。				
		13:30 ～ 17:00						
	6/25 (水)	9:30 ～ 12:30		販売促進	企業支援をする上で求められる売上向上のための販売促進（販売促進活動、チラシPOP広告の作り方、サービス業の視点）を演習を交え学んでいただきます。			
		13:30 ～ 17:00		IT活用				
	6/26 (木)	9:30 ～ 12:30		企業支援を行う上で求められる情報技術（IT）の知識とその支援手法について学んでいただきます。				
		13:30 ～ 17:00						
	6/27 (金)	9:30 ～ 12:30	事業計画の立て方・考え方	今まで学んだ内容について、ケース演習を通じ、実際の事業計画の作成を行い、伴走支援と呼ばれる実行支援の方法について検討してもらいます。			藤尾コンサルティング 代表取締役 藤尾 政明	
13:30 ～ 15:00								
15:00 ～ 17:00	自己確認テスト・解説	本研修で学んだ内容について自己確認テストを行います。						
第 4 週	6/30 (月)	9:30 ～ 12:30	支援計画の立て方・進め方	机上総合演習の流れを説明し、班編成と役割決定、支援計画書の作成の準備を行っていただきます。		オフィスヒューミック 代表 渡貫 久		
		13:30 ～ 16:30						
	7/1 (火)	9:30 ～ 12:30	机上総合演習	商業の経営支援の知識・手法を用いた経営革新・改善のための実践的な支援力を身に付けます。 ◆ 現状把握・分析 ◆ 問題点と原因の把握 ◆ 改善の方向性検討 ◆ 個別改善案の検討 ◆ 経営支援のための報告書作成 ◆ 経営支援策の報告（発表）				
		13:30 ～ 17:30						
	7/2 (水)	9:30 ～ 12:30						
		13:30 ～ 17:30						
	7/3 (木)	9:30 ～ 12:30						
		13:30 ～ 17:30						
	7/4 (金)	9:30 ～ 12:30						
13:30 ～ 16:30								
16:30 ～ 16:45	終講式			機構職員				

※事務連絡等を含んだ時120.50 時間

<注意事項>

- ・関西校は、2024年4月より大阪市内(中小機構近畿本部内)に全面移転しており、当校には宿泊施設がありません。ご宿泊の際は、近隣のビジネスホテル等をご利用ください。
(今年は、大阪・関西万博期間(2025/4/13～10/13)はホテルの混雑が予想されますので、お早めの宿泊予約をおすすめします。)

関西校周辺のホテルマップ・割引制度のあるホテルのご案内はこちらから ⇒
(関西校HPの「よくあるご質問」からもご覧いただけます)



- ・受講資格や受講条件のある研修は、各研修の「受講対象者」の欄に記載しています。
- ・応募が定員を大幅に下回る研修については、開催を見合わせる場合があります。ご理解賜りますようお願い申し上げます。

受講申込みのご案内

● 受講申込み

- ・原則各大学校の「中小企業支援担当者向け研修」ページから「Web 申込み」にてお申し込みください。
- ※「Web 申込み」の「受講者所属機関情報」電話番号につきましては、所属機関の代表者番号をご入力ください。
- ・研修開講日の属する3か月前の第一営業日から受講申込みを開始し、受講申込み開始後は先着順での受付となります。



このページの
QRコード



● お問い合わせ

- ・Web 申込みについて ⇒ 中小企業大学校 受講申込受付センター
TEL 03-5422-1161(平日 9:30～18:00) メール jm-kenshu@smrj.go.jp
- ・研修内容について ⇒ 独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部 中小企業大学校関西校
TEL 06-6530-0029(代) メール kenshu-kansai@smrj.go.jp
ホームページ <https://www.smrj.go.jp/institute/kansai/>

関西校

ホームページ



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)

