

カリキュラム

コースコード：26-402

中小企業大学校 九州校

タイトル	データを活用した経営支援の進め方				
サブタイトル	様々な業種における企業経営や問題解決におけるデータ活用の考え方・取り組み方を身に付ける				
研修のねらい	持続的な経営を支援するために客観的なデータを活用していくポイントを学びます。 本研修では、説得力のあるアドバイスの裏付けとなるデータ収集並びに分析の手法を習得します。目的や規模にあったITツールの活用法を理解することによって、中小・小規模事業者の経営支援の質を向上します。				
日程	2026年9月15日（火）～9月17日（木）	日数	3日	時間数	18時間
対象者	①中小企業支援担当者並びに 中小企業支援協力機関の役員及び職員 (中堅担当者または職務経験5年程度以上の方) ②認定支援機関	定員	20名	受講料	23,000円
		会場	中小企業大学校 九州校（福岡県福岡市博多区綱場町2番1号）		

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
9/15 (火)	9:50～10:00	開講式	オリエンテーション	株式会社 マインズコンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	10:00～12:30	データ分析の重要性 データを使ってできる事 具体的なデータ分析活用場面	持続的な経営を支援を行うために必要となるデータ分析の重要性を理解し、データ分析によって何が分かるのか、そして具体的にどのような場面で活用できるのかについて、事例を参考にして学びます。（現状把握、根拠・裏付けの提示、傾向・トレンド把握、推察、未来予想、等）	
	13:30～15:00	データ収集の仕方 データ分析を活用した 事業計画策定支援とは何か	行政や民間から、インターネットを中心に様々なデータや情報が提供されています。その中で、事業計画策定支援に活用可能なデータソースとその活用方法を、業界や業態別に、ネットに接続しながら学びます。 ・市場環境に関する分析を行う際のデータ収集と具体的な分析方法について ・自社の強み・弱みの明確化に有効なデータ収集と分析について ・データの裏付けが、事業者や関係者の心を動かす ・事業者の想いをデータが後押しする	
	15:00～17:00	データ活用演習（飲食業編）	飲食業の事業者における市場の機会・脅威と自社の強み・弱みを明確化する為のデータを抽出し、事業計画への反映を具体的に考え、提案する流れを学びます。 ・グループでサービス業の事業者の周辺の状況を確認しながら、解決策について検討 ・グループで検討した解決策について、事業者に提案する形で発表	
9/16 (水)	10:00～12:30	複合的なデータ分析の活用	データの組合せでどんなことが見えてくるか、またどんなことが提案できるのかを事例を使って実践的に、ネットに接続しながら学びます。 ・データを様々な角度から分析する事で、これまで見えなかったものが見える ・これまで明確に出来なかった事業者の強みも理解できる	株式会社 マインズコンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	13:30～17:00	データ活用演習（流通業編）	流通業の事業者について、市場の動向と自社の強みと弱みをデータであぶり出し、事業計画への提案を具体的に考えます。 ・グループで流通業の事業者の周辺の状況を確認しながら、解決策について検討 ・グループで検討した解決策について、事業者に提案する形で発表	
9/17 (木)	10:00～12:30	中小・小規模事業者の IT活用の現状と支援のあり方	IT活用・導入が遅れている中小・小規模事業者のIT化を支援する為に、データ利活用の進め方を理解する。さらに、企業において普段から収集すべきデータと分析について解説し、有用なITツールやシステムと支援のポイントについて学びます。	株式会社 マインズコンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	13:30～16:00	データ活用演習（製造業編）	製造業の事業者について、市場の動向と自社の強みと弱みをデータであぶり出し、事業計画への提案を具体的に考えます。 ・グループで製造業の事業者の周辺の状況を確認しながら、解決策について検討 ・グループで検討した解決策について、事業者に提案する形で発表	
	16:00～17:00	研修のまとめ	データを活用した事業者の支援について、研修で学んだことにより、現場での可能性・活用に向けて気づきを共有します。現場で活用できるよう支援能力の向上を図ります。	
	17:00～17:10	終講式		

講師紹介

氏名	略歴
稲田 裕司 (いなた ゆうじ) 株式会社マインズコンサルティング 代表取締役	(独)中小企業基盤整備機構アドバイザー、中小企業大学校中小企業診断士養成課程メインインストラクター、荒川区あらかわ経営塾講師、他。 大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。これまで、1000社以上の企業と苦楽を共にしてきた。中小ベンチャー企業から大手企業まで、マーケティングを軸に、営業力強化、新事業進出、DX導入支援、M&A等を手掛ける。最近では営業リーダースキル強化やリスティング等の指導を行い、日本の企業を元気にしたい！その想いを胸に指導を続けている。抽象的な指導ではなく、現場を重視した指導に定評がある。

備考

※中小企業診断士資格更新研修 理論1回
 ※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。
 ※お昼休みは12:30～13:30を予定しておりますが、予告もなく変更する可能性があります。ご了承ください。