

ゼミナール講師陣

講義・演習で学んだ知識をもとに、少人数のゼミナール形式にて個別指導を受けながら、自社・ご自身が解決したい課題の具体的な改善策を検討し、自社で即、実践していただきます。



株式会社
エム・イー・エル
取締役
さとう こうじ
佐藤 康二

福岡大学商学部商学科卒業後、民間企業勤務を経て起業。その経験を活かして1995年に(株)エム・イー・エルに入社し、コンサルタントに転身。現在、同社取締役として企業の業績向上コンサルティングや組織活性化・人材開発の支援を行う。「なぜ人は本気で働かないのか」等の著作を含め、組織開発を通じた業績向上、売上アップをテーマに顧客接点の水準を高める価値づくりと、社員がイキイキ働ける職場づくりに注力。理念を重視したビジョン型経営を中小企業に導入し、目標設定と計画立案、その実行と進捗管理までを支援して多くの顧客先で業績向上を実現している。中小企業大学校をはじめ公的機関での研修講師としても豊富な実績を有する。



合同会社
ベクトルプラス
代表社員
さの せいや
佐野 盛也

高崎経済大学経済学部を卒業後、地方経理、IT関連企業、会計事務所勤務。2010年に中小企業診断士の資格を取得し個人開業。2019年合同会社ベクトルプラスを設立し、代表社員に就任。県内支援機関の登録専門家として、中小零細企業を中心に財務分析+現場調査+ヒアリングをベースに「課題抽出・改善策の検討」、「資金調達支援」、「経営計画・経営改善計画作成支援」、「経営戦略の再構築支援」を行う。経営者と従業員のベクトルを一致させ、目標に向かって一枚岩で行動する組織作りを目指し、日々活動中。



株式会社
エングスコンサルティング
代表取締役
とうじょう ゆういち
東條 裕一

大学卒業後、損害保険会社での16年間営業職経験を経て、2003年に中小企業診断士資格を取得し独立、コンサルティング会社を起業。中小企業に対して、経験やセンスに頼らない「売れる仕組みづくり」「売れる営業体制づくり」を提唱、支援している。中小企業経営診断シンポジウムにおいて、「2014年度中小企業庁長官賞」「2018年度日本経営診断学会会長賞」をそれぞれ受賞。主な著書に「3か月で結果が出る18の営業ツール」「サービスの生産性を3倍高めるお客様行動学」(いずれも、税務経理協会)がある。



MMC総合
コンサルティング株式会社
代表取締役
わぐり きよし
和栗 聖

大学卒業後、社会保険労務士法人、コンサルティング会社での勤務を経て、2009年にMMC総合コンサルティング(株)に取締役として入社。2020年に同社の代表取締役に就任。また、同じく2009年に和栗人事労務マネジメントオフィスを起業。新潟県中小企業再生支援協議会や新潟県よろず支援拠点などの支援機関の登録専門家や商工会議所及び商工会の派遣講師として、個別相談や支援機関広報誌の執筆のほか、経営に関するセミナー講演等で幅広く活動中。支援分野は、経営計画策定、再生支援、経営改善、事業承継、人事制度構築、補助金支援など多岐に亘る。

受講企業の声

2022年度(第29期)受講企業の感想をご紹介します。

オークス株式会社

(新潟県三条市)

営業部 部長

おがわ よういち
小川 陽一さん(写真左)

開発部 部長 兼 商品開発課 課長

やまだ みつあき
山田 光昭さん(写真中央)

専務取締役

いからし てつお
五十嵐 哲男さん(写真右)

全社的な視野を養うきっかけにしたい

私が管轄する営業部は、全国の百貨店や雑貨専門店などにサンプルを持参し、提案することが主な仕事です。部署には入社10年以上のベテラン社員が多く、それぞれがある意味「個人商店」のようになっていることが課題だと思っています。個人の数字にだけ追いつけるのではなく、全員が同じ目標に向かっていけるような部署にしなければなりません。

今回の研修には営業部という狭い視野にとどまらず、会社全体としてこれからのように進んでいけばいいかを考えるきっかけにしたいと思い臨みました。当社にとって商品開発は生命線です。営業と商品開発がどのように連携していけばいいか、多方面から考える必要があります。財務管理・営業戦略・マーケティングなど、今回の研修で学んだことを糧に、より良い方法を模索しているところです。

新商品開発サイクルの安定化を目指して

当社は生産部門を持たないことが最大の強みで、フレキシブルに何でも作ることができる反面、常に新商品を生み出し続ける必要があります。私はその商品開発部門で、部下を管理しながら自らも企画・設計の実務に携わっています。三条校の「経営管理者養成コース」は、毎月4日間、半年間にわたって研修が続くので、自分の仕事、部署全体の仕事が止まってしまうことが心配でした。実際、研修中に部下から電話相談などもありましたが、講師の方から「その電話が来なくなることも目標の一つ」と言われ、自分が不在でも仕事が進む環境を作ることの大切さに気づかされました。研修が進むにつれて部下からの電話も減り、「こうしておきました」という頼もしい事後報告が増えました。受講している私だけでなく、私が不在の間に部下たちも成長していたのです。これは本当に驚きの効果でした。

全社員が三条校の研修を受講する方針

当社は、燕三条地域で作られるさまざまな金物製品を全国に送り届ける金物卸業として、1946年に創業しました。現在はキッチン雑貨・家庭用品から収納家具・住宅設備まで、幅広い品目を取り扱う会社に成長しています。山田・小川両部長には、全社的な視点を学んで欲しいと考え、「経営管理者養成コース」を受講してもらいました。学んだこと活かし、新年度に向けて新しい方針が提案されることを期待しています。2022年度は全社員に三条校の研修を受講してもらうようにしました。受講後は全員が社内で報告会を行い、受講内容を会社にフィードバックすることも進めています。これにより、社内の課題解決への前向きな提案が増え、雰囲気も明るくなってきています。三条校の研修は実に内容豊富で、その効果は非常に大きいと感じています。費用も安く、公的な助成も活用できるので、多くの中小企業の皆さんにおすすめします。



中小企業大学校の研修お申込みは

WEB申込み でカンタン! 便利に!

令和5年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。
中小企業大学校のWEB申込みで、研修申込の簡略化や受講履歴などの確認ができます。

カンタン!

書類記入が
不要になります

初回申込み時に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、研修申込みを簡略化できます。

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。



WEB申込みの方法

こんなメリットがあります!

- 書類記入が不要。また、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ます。
→ 下記「初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方」をご覧ください。
- 過去の申込履歴をご覧いただけます。(申込日・申込コース・受講者情報など)

- 1 受講する大学校のトップページ下部にある「受講お申込み」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 お申込み情報を入力し、「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 申込み処理完了後、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。

申込みに関するお問い合わせはこちらから

令和5年4月から受講申込受付センターを開設する予定です。 jm-kenshu@smrj.go.jp

独立行政法人中小企業基盤整備機構 中小企業大学校受講申込受付センター

第30期

2023年

9月開講

(毎月4日間×6回)

コースNo.

01

経営管理者 養成コース



“経営のイロハ”を
学び、即実践!

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 三条校

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

研修のねらい

管理者の能力開発

管理者の職務と役割、論理的思考、問題解決、部下指導・育成

経営管理実務

経営戦略、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

自社課題研究(ゼミナール)と成果発表

企業活動の中核を担う経営管理者には、総合的管理能力の向上が求められます。本コースでは、演習や自社課題研究を交えた実践的な研修を通じて経営・事業の仕組みを大所高所から見つめ、自社の経営資源を把握するとともに、戦略的発想でマネジメントを遂行するために必要な知識・手法を実践的に学びます。

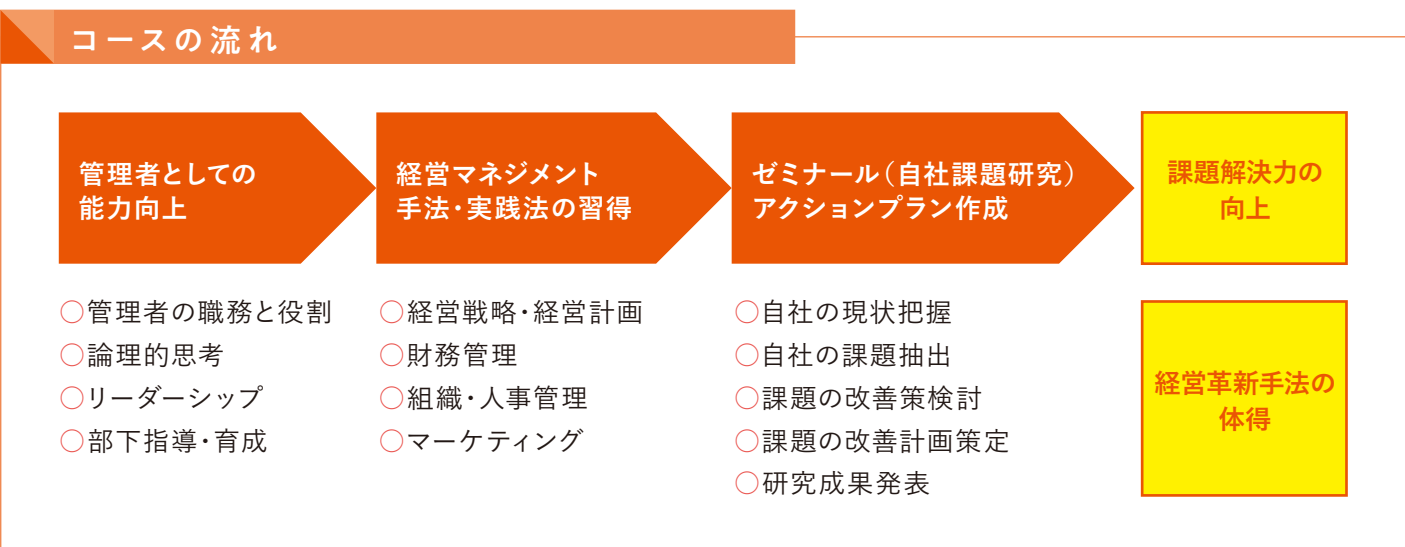
現在のような厳しい状況だからこそ、ぜひ、企業の成長と発展を担う幹部人材の“人財”化のために本コースを活用いただき、**持続的な競争力を生み出す組織文化醸成**に役立てていただくことをお勧めします。

コースの特徴

自社課題研究は 少人数の ゼミナール形式

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として、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な研修です。実務の第一線で活躍する経験豊富な講師陣による講義に加え、きめ細かな指導が可能な少人数のゼミナールで自社やご自身に関する課題を抽出し、改善案を立案します。また、6ヶ月にわたる受講生同士の交流により、幅広い情報交換と社外の貴重な人脈ネットワークの構築ができます。

中小企業大学校三条校の経営管理者養成コースは、第1期からの修了者で構成されるOB会「会縁会(えんかい)」を組織し、総会・研修会・交流会といった活動を通じ、継続的な相互研鑽を図っています。



募集要項

研修期間 9月5日(火)開講 (毎月4日間×6回=24日間)

定員 20名

対象者 経営幹部(後継者含む)・管理者

受講料 298,000円(税込)
※受講料は変更になることがあります。

研修スケジュールと内容				
	日程	科目・内容	講師(敬称略)	
第1回 9月	開講式・オリエンテーション			
	5日(火)	管理者の能力開発(1) 「管理者の職務と役割」 ①管理の基本原則 ②目標設定と実施 ③自己のリーダースタイル分析 ④自身の目指す管理者像	(株)エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二	
	6日(水)	経営管理実務(1) 「経営戦略策定」 ①経営戦略の意義 ②外部経営環境の理解 ③経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)の再配置 ④全社戦略・事業戦略 ⑤経営戦略立案演習(ケーススタディ)		
	7日(木)			
	8日(金)	ゼミナール(1) 経営管理者として自社や自部門が抱える問題について、担当講師のきめ細やかな個別指導を通じて研究し、改善策を検討・実行していきます。 ①自己紹介、企業概要紹介 ②自社現状分析、問題の整理	ゼミナール講師 佐藤 康二(前掲) 東條 裕一(前掲) MMC総合コンサルティング 和栗 聖(前掲) (同)ベクトルプラス 代表社員 佐野 盛也	

	日程	科目・内容	講師(敬称略)	
第2回 10月	管理者の能力開発(2) 「論理的思考」 ①論理的思考とは ②ピラミッド構造 ③フレームワーク思考 ④ビジネスコミュニケーション			東條 裕一(前掲)
	10日(火)			
	11日(水)	経営管理実務(2) 「会計の基本と財務分析」 ①財務管理の基本 ②財務諸表の仕組みと読み方 ③財務分析 ④損益分岐点分析	佐野 盛也(前掲)	
	12日(木)			
	13日(金)	ゼミナール(2) 経営管理者として自社や自部門が抱える問題について、担当講師のきめ細やかな個別指導を通じて研究し、改善策を検討・実行していきます。 ①課題の抽出、整理 ②研究テーマの仮設定	佐藤 康二(前掲) 東條 裕一(前掲) 和栗 聖(前掲) 佐野 盛也(前掲)	

	日程	科目・内容	講師(敬称略)	
第3回 11月	経営管理実務(3) 「資金管理と管理会計」 ①利益と資金の違い ②キャッシュフロー・経営への転換 ③管理会計の目的と活用法			佐野 盛也(前掲)
	7日(火)			
	8日(水)	経営管理実務(4) 「マーケティング・営業戦略」 ①マーケティングの基礎知識(4P、4C、STP、成長ベクトルなど) ②顧客志向のマーケティング ③営業戦略・計画の立て方 ④営業活動管理	東條 裕一(前掲)	
	9日(木)			
	10日(金)	ゼミナール(3) ①社内検討の結果共有 ②研究テーマの決定	佐藤 康二(前掲) 東條 裕一(前掲) 和栗 聖(前掲) 佐野 盛也(前掲)	

	日程	科目・内容	講師(敬称略)	
第4回 12月	管理者の能力開発(3) 「組織を変革するチームとメンバーの育て方」 ①チームビルディングの進め方 ②OJTの進め方			(株)GFN 代表取締役 五味 由紀子
	12日(火)			
	13日(水)	経営管理実務(5) 「経営計画策定」 ①経営計画の立て方 ②中期経営計画策定演習(利益計画・売上計画・行動計画) ③今後の事業展開の検討(ケーススタディ) ④マネジメントサイクルと実践のポイント	佐藤 康二(前掲)	
	14日(木)			
	15日(金)	ゼミナール(4) ①仮説の設定 ②改善策の検討	佐藤 康二(前掲) 東條 裕一(前掲) 和栗 聖(前掲) 佐野 盛也(前掲)	

	日程	科目・内容	講師(敬称略)	
第5回 1月	経営管理実務(6) 「人事管理と組織」 ①経営戦略と組織の関係 ②組織設計と活性化 ③人事管理制度(賃金管理、目標管理)			和栗 聖(前掲)
	9日(火)			
	10日(水)			
	11日(木)	経営管理実務(7) 「今後の人材活用とリスク管理」 ①中小企業の雇用を巡る状況 ②中小企業で発生する人事・労務リスクと対応法(ケーススタディ) ③自社の人事・労務リスク点検		
	12日(金)	ゼミナール(5) ①仮説の検証と再検討 ②取り組んできた改善策に対する指導 ③報告書・プレゼン資料の作成	佐藤 康二(前掲) 東條 裕一(前掲) 和栗 聖(前掲) 佐野 盛也(前掲)	

	日程	科目・内容	講師(敬称略)	
第6回 2月	経営管理実務(8) 「マネジメントゲーム」～戦略的発想の強化～ ①経営の基本と経営分析 ②意思決定力の強化 ③経営戦略のポイント ④これからのリーダーに望む			ビジネス・マネジメントネットワーク 経営コンサルタント 高橋 茂人
	13日(火)			
	14日(水)			
	15日(木)	ゼミナール(6) ①報告書・プレゼン資料の完成 ②研究成果発表 ③講師講評	佐藤 康二(前掲) 東條 裕一(前掲) 和栗 聖(前掲) 佐野 盛也(前掲)	
	16日(金)	終講式		

施設のご紹介

- 食堂
- インターネット 無線LANまたは有線LAN(2階ビジネスコーナーにて)インターネットに接続できます。
- スポーツ施設 屋内(体育館)/バスケット、卓球等 屋外/テニスコート
- 無料駐車場 100台収容

読書室 宿泊施設

雪華寮 全室個室(冷暖房完備・TVなし)バス・トイレは共同 宿泊室のほか、談話室・浴室・洗濯室などがあり、快適な研修生活をお過ごしいただけます。

研修に関するお問い合わせはこちらから

中小企業大学校 三条校 研修担当

〒955-0025 新潟県三条市上野原570 TEL:0256-38-0770(代) FAX:0256-38-0777

三条校 検索