

# 研修ガイド 2025

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業大学校 四国キャンパス

TRAINING GUIDE BOOK 2025



Be a Great Small.  
中小機構

# 目次

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 中小企業大学校の特徴          | P.3 |
| 中小企業大学校 四国キャンパスについて | P.4 |
| 選ばれる理由              | P.5 |
| 2025年度 研修カレンダー      | P.6 |

|                   |      |
|-------------------|------|
| 対象者の目安            | P.7  |
| 分野別研修体系図          | P.8  |
| 四国キャンパスのオススメの活用方法 | P.11 |

## 2025年度 研修内容

| 階層別        |                   | [実施期間]                    |
|------------|-------------------|---------------------------|
| 101        | 新任管理者研修           | 4/24(木)～4/25(金) P.12      |
| 102        | 中堅管理者研修           | 5/20(火)～5/21(水) P.13      |
| 103        | 次世代トップリーダー研修      | 6/17(火)～6/18(水) P.14      |
| 企業経営・経営戦略  |                   | [実施期間]                    |
| 104        | 戦略的な原価管理と売値設定     | 6/26(木) P.15              |
| 106        | 成長を生む企業経営         | 7/17(木)～7/18(金) P.16      |
| 112        | 経営戦略の理論と策定        | 10/2(木)～10/3(金) P.17      |
| 118        | 今日からはじめるDX・IT活用   | 12/10(水)～12/11(木) P.18    |
| 組織マネジメント   |                   | [実施期間]                    |
| 105        | リーダーシップ強化講座       | 7/14(日)～7/15(火) P.19      |
| 110        | コミュニケーション強化講座     | 9/10(水)～9/11(木) P.20      |
| 113        | 問題発見・解決力強化講座      | 10/7(火)～10/8(水) P.21      |
| 115        | 部下育成のポイント講座       | 11/4(火)～11/5(水) P.22      |
| 人事・組織      |                   | [実施期間]                    |
| 107        | 活躍する人材を採用・定着させる極意 | 7/28(日)～7/29(火) P.23      |
| 111        | 人材育成の考え方・進め方      | 9/17(水)～9/18(木) P.24      |
| 117        | 組織風土づくりの進め方       | 11/27(木)～11/28(金) P.25    |
| 財務管理       |                   | [実施期間]                    |
| 109        | 決算書の読み方入門         | 9/4(木)～9/5(金) P.26        |
| 116        | 安心な経営のための資金繰り講座   | 11/17(日)～11/18(火) P.27    |
| 営業・マーケティング |                   | [実施期間]                    |
| 108        | 営業戦略のつくり方         | 8/19(火)～8/20(水) P.28      |
| 120        | 提案営業の考え方・進め方      | 2026/2/19(木)～2/20(金) P.29 |
| 生産管理       |                   | [実施期間]                    |
| 114        | 在庫管理の進め方          | 10/23(木)～10/24(金) P.30    |
| 119        | 5Sの定着化と成果の高め方     | 2026/1/29(木)～1/30(金) P.31 |

|                               |      |
|-------------------------------|------|
| 研修取材レポート<br>「コミュニケーション強化講座」   | P.32 |
| 研修取材レポート<br>「安心な経営のための資金繰り講座」 | P.34 |
| 研修取材レポート<br>「現場改善の基本を身に付ける！」  | P.36 |
| 中小企業大学校(関西校・広島校等)のご案内         | P.38 |

|                             |      |
|-----------------------------|------|
| WEBe Campus・<br>経営後継者研修のご案内 | P.39 |
| 受講のお申込み方法について               | P.40 |
| 研修費用の公的助成制度のご案内             | P.41 |
| Web申込のご案内                   | P.42 |
| オーダーメイド研修のご案内               | P.43 |

# 中小企業大学校の特徴

## 中小企業経営の鍵を握るのは、人材。

### 確実に変わる、それがこの研修 – 中小企業大学校 –

中小企業大学校では、中小企業の経営者・管理職、個人事業主の皆さまなど、企業の明日を担う人材の育成に向けた研修を実施しています。50年以上にわたり企業研修に取り組み、今までの受講者はのべ73万人以上にのぼります。自社の様々な課題の解決、経営革新をもたらす力を身につける実践的なカリキュラムをご用意しています。

貴社の人材育成に、  
中小企業大学校を  
ご活用ください。

## 中小企業大学校 6つの特色

### 1 通いやすい／学びやすい研修へ

全国9校の中小企業大学校に加え、「都市型キャンパス」「サテライト・ゼミ」を全国で展開。また、職場にしながら研修を受講できるオンラインゼミ「WEBee Campus」も開講しています。多忙な中小企業の経営者・社員にも受講しやすい研修です。

### 2 中小企業のための研修内容

中小企業が求める「人材」を育成する内容・カリキュラムとなっています。企業経営の様々な分野に役立つテーマ別研修と、経営者から新任管理者・管理職候補まで様々な役職に合わせた階層別研修を提供しています。

### 3 経験豊富な講師

講師は、専門分野の知識に加えて、現場での実務経験やコンサルティングの実績が豊富な経験者が担当します。中小企業の現場実務に即した研修を提供しています。

### 4 理解・行動に直結する研修手法

座学に加え、グループワークやディスカッション・プレゼンテーションなどの研修手法を組み合わせ実施。知識の理解や、実践方法の習得を図り、研修後の実践に結びつく内容です。

### 5 人脈の構築

様々な業種や地域の方が研修に参加するため、互いに他者から学び合い、様々な気付きを得ることができます。また、通常の業務では接点が少ないであろう異業種ネットワークを構築する機会にもなります。

### 6 利用しやすい受講料

国の中小企業施策の一環として実施しているため、全ての研修で利用しやすい受講料となっています。(国や自治体の助成制度をご利用いただける講座もあります。) また、全国7校の中小企業大学校では、ご利用しやすい価格の食堂・宿泊施設を備えています。

### 特別な知識・経験は不要!

特別な知識・経験が無くても、実務経験豊富な講師や受講者同士の対話から気づきが得られます。

### 現場での実践につながります

座学だけではなく、演習などを組み合わせ、自ら考える研修プログラムを展開。自社・自身の問題へのアクションプランを作り、現場での実践につなげていきます。

座学



演習



自社・自身の問題へのアクションプランづくり



# 四国キャンパスについて



中小企業大学校は、業界の枠を超えて、生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修機関です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。

「中小企業大学校四国キャンパス」は、中小企業大学校の研修メニューを通学スタイルで気軽に受講いただくというコンセプトのもと、2019年11月に開校しました。全国で展開する人気コースや四国地域の産業特性などを反映したオリジナル研修を行っています。

研修の様子はこちらからご覧いただけます。



空講師の  
「チームを活かすマネジメント」  
Youtube 動画紹介

## 四国キャンパスの特長

1

### すぐ役立つ

学びを深めるグループ討論や、自社課題を題材にした解決策の検討など、すぐに役立つカリキュラムです。

2

### 学びあい

異なる業種や立場の方々との交流によって、新たな発見や刺激が得られ、仕事での視野が広がり、人脈作りにもつながります。

3

### 通いやすい

高松市をはじめとする四国各地で研修を開催します。また、2日以内の短期研修を中心に展開しています。

※自治体等による受講料の半額助成制度など、お得に受講いただける仕組みがあります。(P.41をご参照)

# 選ばれる理由があります

中小企業大学校四国キャンパスは、四国エリアの中小企業の人材育成をより一層支援強化するため、全国の中小企業大学校の半世紀にわたる歴史の中で培われた研修ノウハウを活かし、2019年新たにスタートしました。厳選された講師陣、四国の地域性を踏まえたカリキュラムの設定、参加しやすい2日間コースといった特色を武器に、多くの企業様にご利用いただいています。

## 多数の企業様に満足いただいています！

Q 研修は役に立ちましたか？

役立つ **98.2%**

Q 研修内容は理解できましたか？

理解できた **96.5%**

Q また利用したいですか？

利用したい **94.8%**

※2023年度アンケート結果より

### 受講生の声

#### 充実の講師陣

- 今まで受講した研修の中で一番啓発された。他の社員にも展開したい。(食品製造業)
- 圧倒的に講師の質が良く、そこで学んだ内容が今の土台となっている。(飲食料品卸売業)

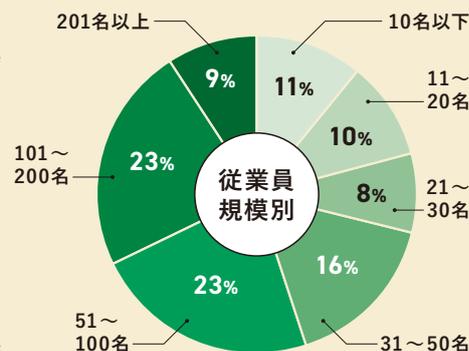
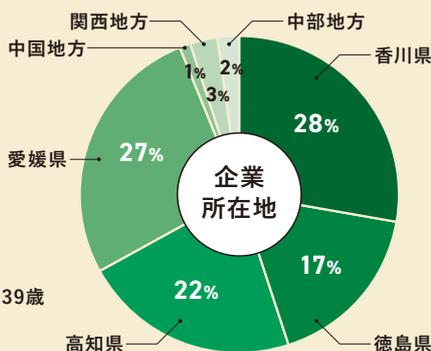
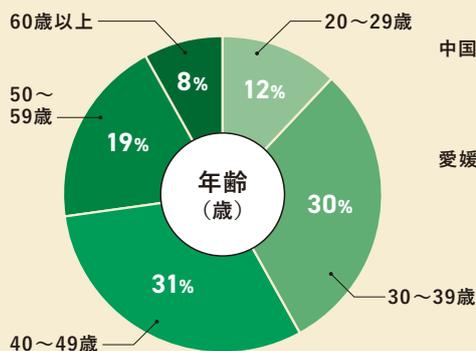
#### 他社との人材交流

- 参加者の職種や年齢も幅広く、様々な意見を聞くことができ、非常に刺激を受けた。(クリーン業)
- 自社では思いつかないようなアイデアを異業種からもらい、大変勉強になった。(家具・装備品製造業)

#### 実践に直結

- 研修を受講した後、製造現場が見違えるほど改善されて驚いた。(水産食品製造業)
- 研修を受ける前まではマネージャーとして自分に自信がなかったが、研修に参加し自信を持てるようになった。明日からすぐ行動したい。(飲食料品小売業)

## 四国キャンパスの受講者概要 (2023年度)

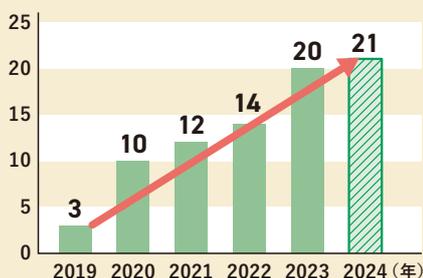


様々な年齢、地域、会社規模の方々と交流する中で、新たな気づきを得ることができます。

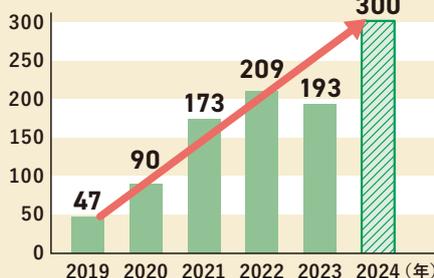
## 四国キャンパス成長の歩み

(注) 2024年度は、2024年12月時点の予定数

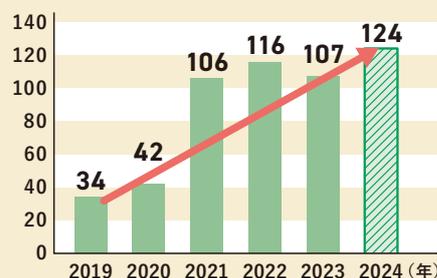
### 開催コース数



### 受講人数 (名)



### 受講会社数 (社)



# 2025年度 研修カレンダー 【2025年4月～2026年3月】

|             |   |   |  |
|-------------|---|---|--|
| 2025年<br>4月 |   |   | 〔香川県高松市開催〕 4/24(木)・25(金) P.12<br><b>新任管理者研修</b>                |
| 5月          |   |   | 〔香川県高松市開催〕 5/20(火)・21(水) P.13<br><b>中堅管理者研修</b>                |
| 6月          |   | 〔香川県高松市開催〕 6/17(火)・18(水) P.14<br><b>次世代トップリーダー研修</b>          | 〔香川県高松市開催〕 6/26(木) P.15<br><b>戦略的な原価管理と<br/>売値設定</b>           |
| 7月          | 〔香川県高松市開催〕 7/14(月)・15(火) P.19<br><b>リーダーシップ強化講座</b> | 〔香川県高松市開催〕 7/17(木)・18(金) P.16<br><b>成長を生む企業経営</b>             | 〔香川県高松市開催〕 7/28(月)・29(火) P.23<br><b>活躍する人材を<br/>採用・定着させる極意</b> |
| 8月          |   | 〔香川県高松市開催〕 8/19(火)・20(水) P.28<br><b>営業戦略のつくり方</b>             |  |
| 9月          | 〔愛媛県松山市開催〕 9/4(木)・5(金) P.26<br><b>決算書の読み方入門</b>     | 〔香川県高松市開催〕 9/10(水)・11(木) P.20<br><b>コミュニケーション<br/>強化講座</b>    | 〔香川県高松市開催〕 9/17(水)・18(木) P.24<br><b>人材育成の考え方・進め方</b>           |
| 10月         | 〔愛媛県松山市開催〕 10/2(木)・3(金) P.17<br><b>経営戦略の理論と策定</b>   | 〔香川県高松市開催〕 10/7(火)・8(水) P.21<br><b>問題発見・解決力強化講座</b>           | 〔高知県高知市開催〕 10/23(木)・24(金) P.30<br><b>在庫管理の進め方</b>              |
| 11月         | 〔香川県高松市開催〕 11/4(火)・5(水) P.22<br><b>部下育成のポイント講座</b>  | 〔香川県高松市開催〕 11/17(月)・18(火) P.27<br><b>安心な経営のための<br/>資金繰り講座</b> | 〔徳島県徳島市開催〕 11/27(木)・28(金) P.25<br><b>組織風土づくりの進め方</b>           |
| 12月         |   | 〔愛媛県松山市開催〕 12/10(水)・11(木) P.18<br><b>今日からはじめる<br/>DX・IT活用</b> |  |
| 2026年<br>1月 |   |   | 〔愛媛県新居浜市開催〕 1/29(木)・30(金) P.31<br><b>5Sの定着化と<br/>成果の高め方</b>    |
| 2月          |   | 〔香川県高松市開催〕 2/19(木)・20(金) P.29<br><b>提案営業の考え方・進め方</b>          |  |
| 3月          |   |   |  |

# 対象者の目安

※この体系図はあくまで目安となっておりますので、個々の企業の実情や実態に応じて研修テーマを選択してください。

| 分野<br>対象者              | 階層別<br>研修 | 企業経営<br>経営戦略 | 組織<br>マネジメント | 人事・組織 | 財務<br>管理 | 営業<br>マーケ<br>ティング | 生産<br>管理 |
|------------------------|-----------|--------------|--------------|-------|----------|-------------------|----------|
| 経営者層                   |           |              |              |       |          |                   |          |
| 代表者                    |           |              |              |       |          |                   |          |
| 役員クラス<br>(経営後継者<br>含む) |           |              |              |       |          |                   |          |
| 経営<br>幹部層              |           |              |              |       |          |                   |          |
| 部長                     |           |              |              |       |          |                   |          |
| 工場長                    |           |              |              |       |          |                   |          |
| 部門長<br>クラス             |           |              |              |       |          |                   |          |
| 管理者層                   |           |              |              |       |          |                   |          |
| 課長<br>クラス              |           |              |              |       |          |                   |          |
| 新任<br>管理者層             |           |              |              |       |          |                   |          |
| 新任課長                   |           |              |              |       |          |                   |          |
| 管理者<br>候補              |           |              |              |       |          |                   |          |

|                        |  |  |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
|------------------------|--|--|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|---|
| 経営者層                   |  | <b>今日からはじめるDX・IT活用</b><br>(松山開催)           |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 代表者                    |  | <b>経営戦略の理論と策定</b><br>(松山開催)                |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 役員クラス<br>(経営後継者<br>含む) |  | <b>成長を生む企業経営</b><br>(高松開催)                 |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 経営<br>幹部層              | <b>次世代トップリーダー<br/>研修</b><br>(高松開催)<br>P.14 | <b>戦略的な原価管理と売値設定</b><br>(高松開催)<br>NEW P.15 | <b>リーダーシップ強化講座</b><br>(高松開催)<br>P.19 | <b>部下育成のポイント講座</b><br>(高松開催)<br>P.20 | <b>組織風土づくりの進め方</b><br>(徳島開催)<br>P.25 | <b>営業戦略のつくり方</b><br>(高松開催)<br>P.28 | <b>5Sの定着化と成果の高め方</b><br>(新居浜開催)<br>NEW P.30 |
| 部長                     |  | <b>リニューアル</b><br>P.17                      |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 工場長                    |  |  |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 部門長<br>クラス             |  |  |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 管理者層                   | <b>中堅管理者研修</b><br>(高松開催)<br>P.13           |  |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 課長<br>クラス              |  |  |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 新任<br>管理者層             | <b>新任管理者研修</b><br>(高松開催)<br>P.12           |  |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 新任課長                   |  |  |                                      |                                      |                                      |                                    |   |
| 管理者<br>候補              |  |  |                                      |                                      |                                      |                                    |   |

# 分野別研修体系図

## 階層別研修・組織マネジメント

自身の役割を認識し、最大の貢献を目指す！

組織の中での担うべき役割は職階別に異なっており、身につけるべきスキルも異なってきます。

階層別研修分野では、3つの必要スキルを体系的に捉える「カツ理論」をベースとして、新任管理者から経営幹部の階層ごとに、期待される「役割」を発揮するために必要なスキルを総合的に習得できる内容です。また、自身の課題意識に基づき、問題解決力の養成やリーダーシップの強化等、マネジメントに求められる各要素を深掘りする内容も用意しております。

※**コンセプチュアルスキル**…全体を俯瞰し物事の本質を見極めるスキル **ヒューマンスキル**…円滑なコミュニケーションをとり信頼関係を築くスキル **テクニカルスキル**…個社ごとの具体的な業務に関するスキル

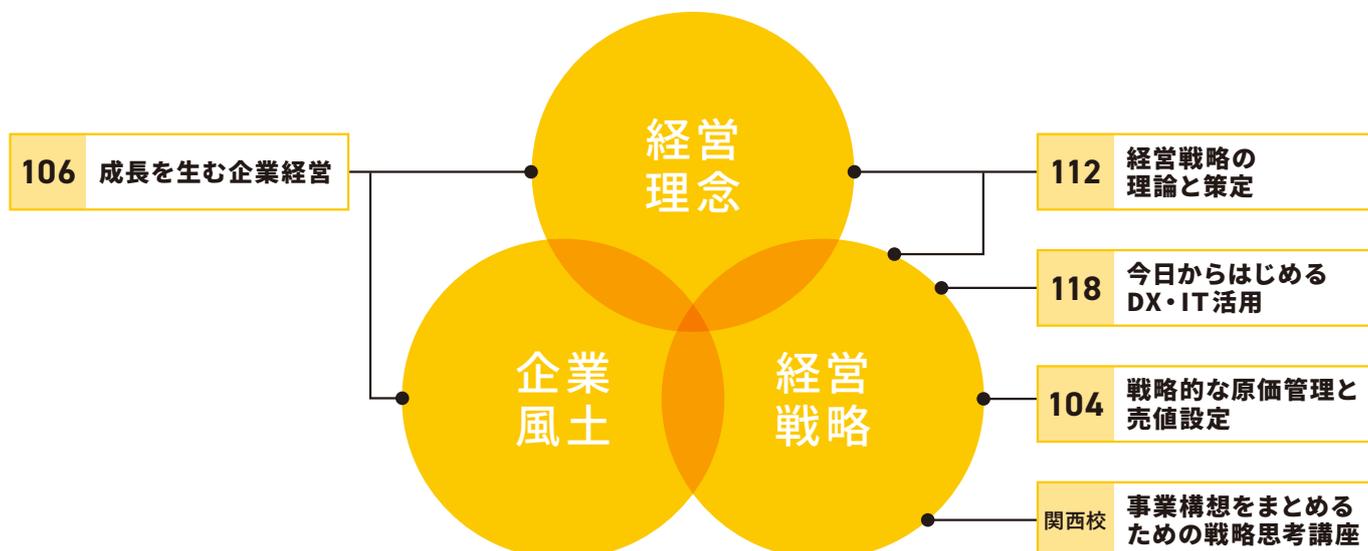


## 企業経営・経営戦略

変化の激しい時代に対応し、目標への道筋を描く！

デジタル技術の進展、自然災害や感染症による景気変動など、変化の激しい時代の中で企業を継続・発展させるためには、経営理念・企業風土・経営戦略を効果的に組み合わせ、強靱な経営体制を構築していくことが求められます。

これらの3要素は、企業の持続的成長や競争優位を確立するための基盤であり、それぞれが相互に影響し合うため、複合的に理解できる研修を用意しております。

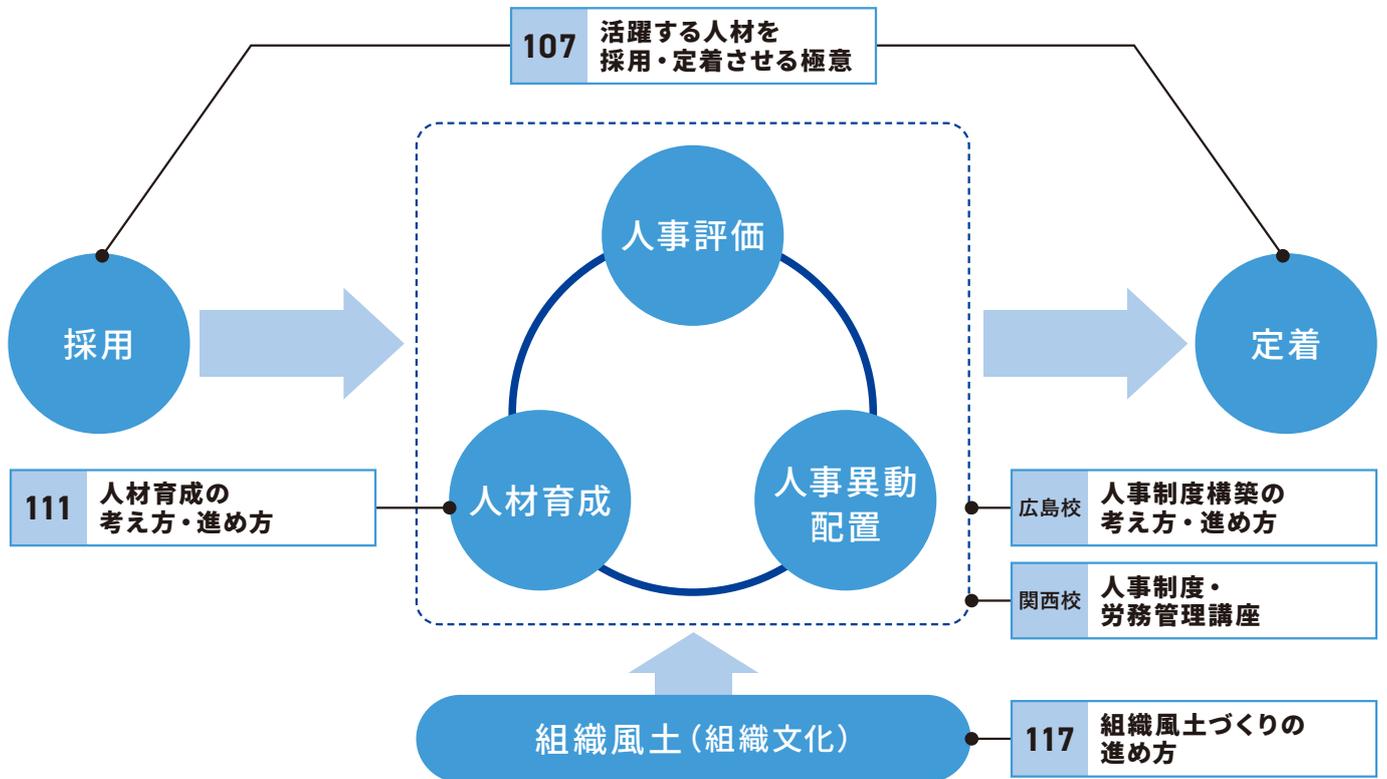


## 人事・組織

経営戦略を実行する上で核となる人材の育成と組織づくり！

大きな社屋を構え、立派なビジネスモデルや制度があっても、社員が十分に能力を発揮しなければ経営は成り立ちません。人手不足や働き方改革への対応が求められる中、自社に合う人材を確保し戦力として育成することは喫緊の課題です。

人事・組織分野では、経営計画やビジョンを実現するための最重要資源である「人材」について、採用・育成・定着などの視点から、戦略的な仕組みづくりについて学ぶことのできる研修を用意しております。

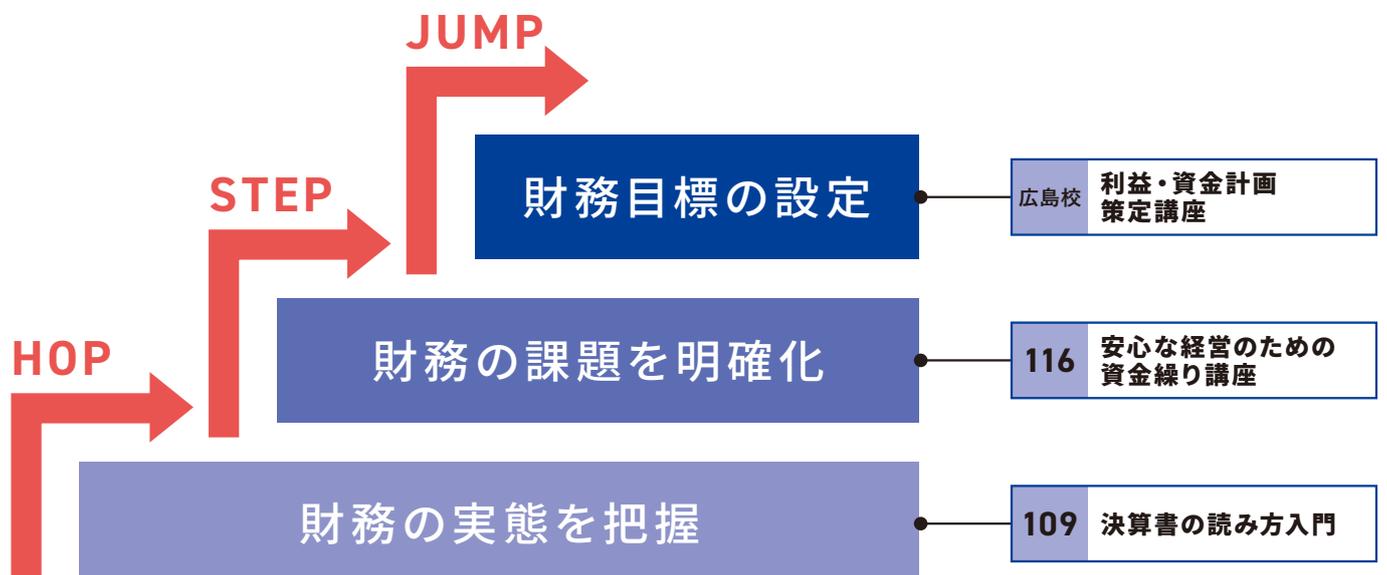


## 財務管理

経営数字を読み取る力を獲得し、日々の行動を変える！

経営数字を読み取る力は、立場を問わず知っておくべき知識のひとつです。

財務管理の分野では、初めて決算書を読む方から経営戦略を立てる経営者の方まで、それぞれの立場でのスキルに合わせて数字を読み解く力を身につける研修を用意しております。



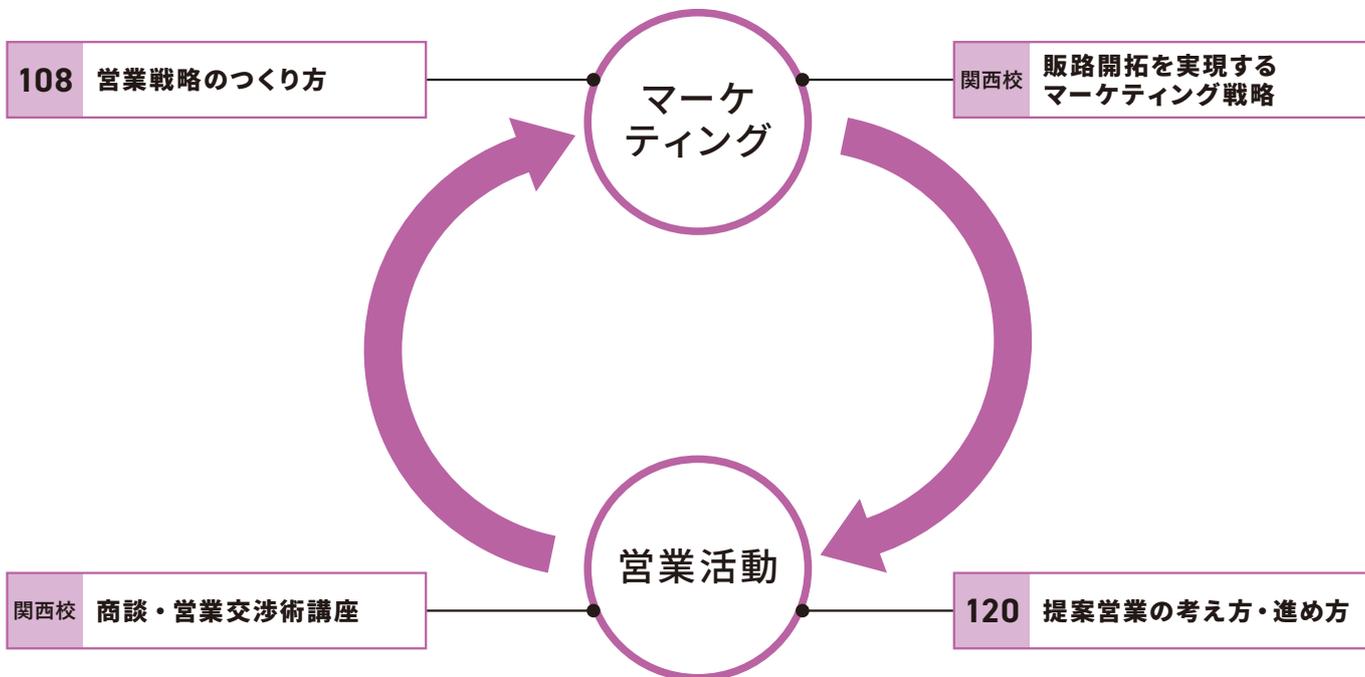
# 分野別研修体系図

## 営業・マーケティング

顧客に選ばれるための営業力強化を目指す！

企業経営とは「営み続ける」こと、つまり「新しい顧客を創造し、利益と現金を増やし続ける」ことです。

営業・マーケティング分野では、営業戦略の立案等に代表される「マーケティング」の理解から、実際の顧客への具体的なアプローチ手法の獲得まで、戦略と実行を一体的に理解できる研修を用意しております。

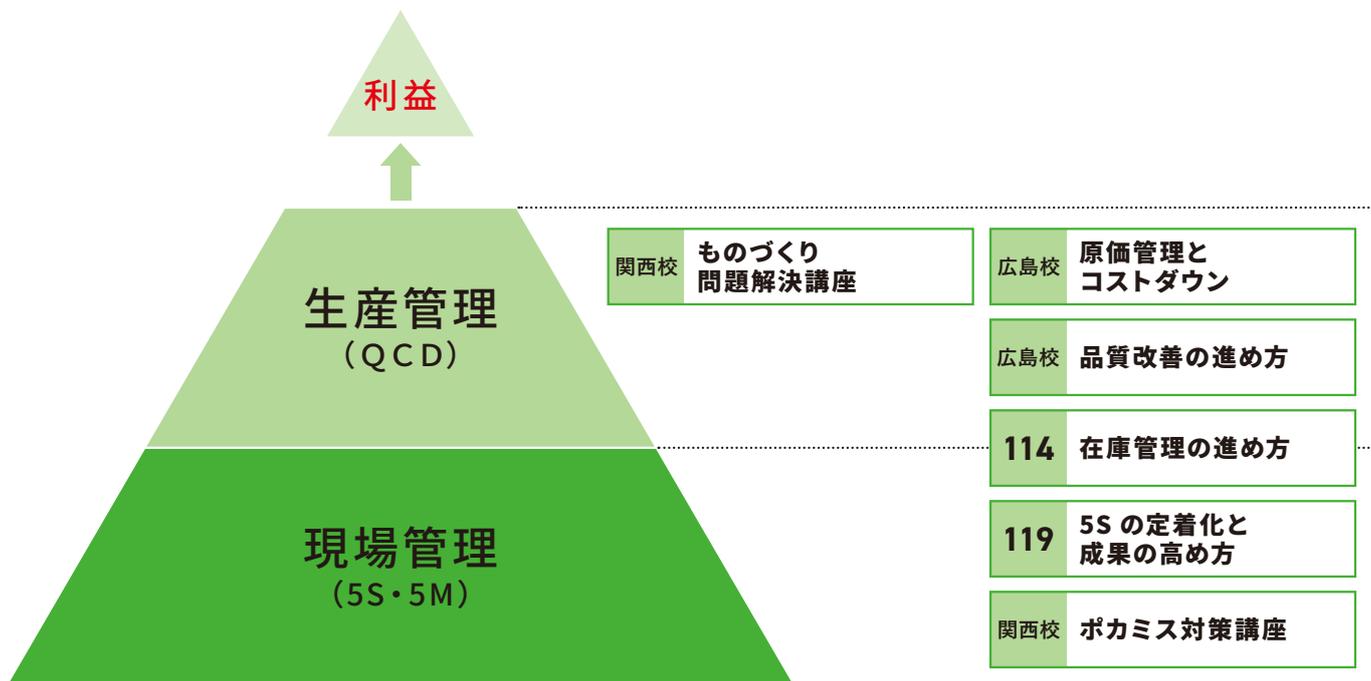


## 生産管理

生産に関する幅広い統制活動を学び、強い生産体制を作る！

強い生産体質を目指すためには、現場レベルでの着実な改善活動と管理者による全体最適を考えながらの管理が重要です。

生産管理分野では、現場改善に必要なアプローチの手順や実践方法、管理の仕方について学ぶことのできる研修を用意しております。

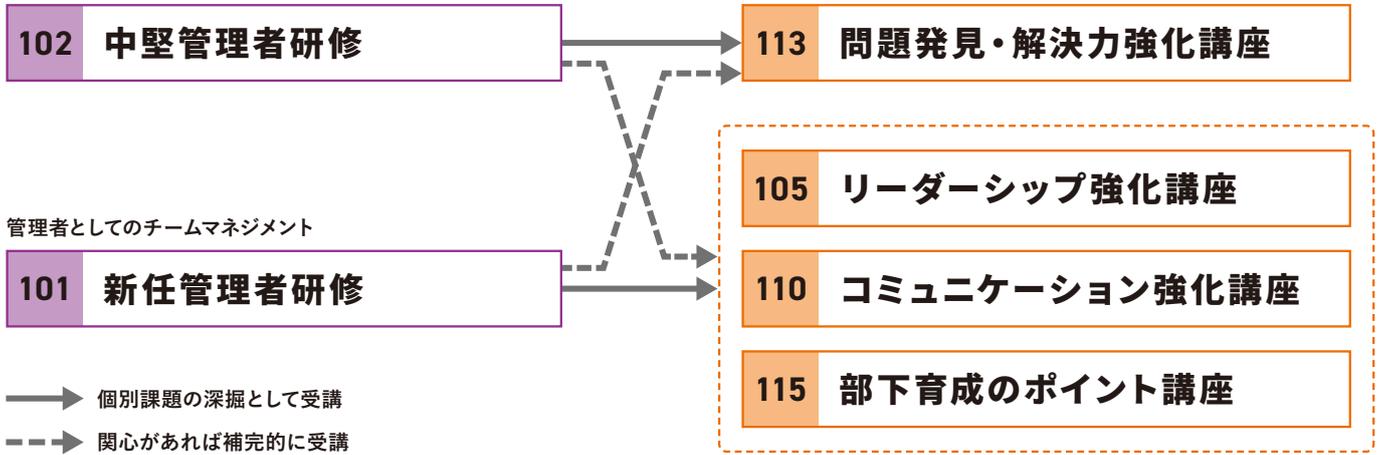


# 四国キャンパスのオススの活用方法

## 管理者・経営者育成に

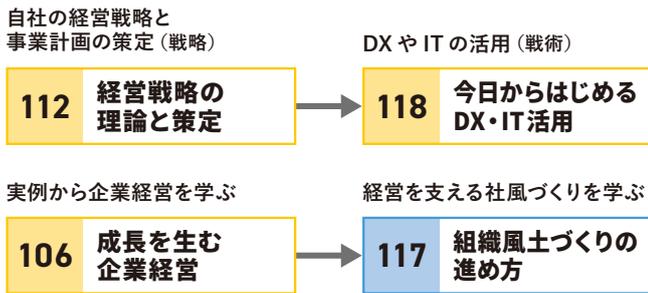
役職層に応じた研修の受講により必要となる心構えやマネジメントスキルを身に付けたのち、個別要素毎に課題解決や能力アップに活用いただける講座を準備しています。

組織マネジメントと問題解決



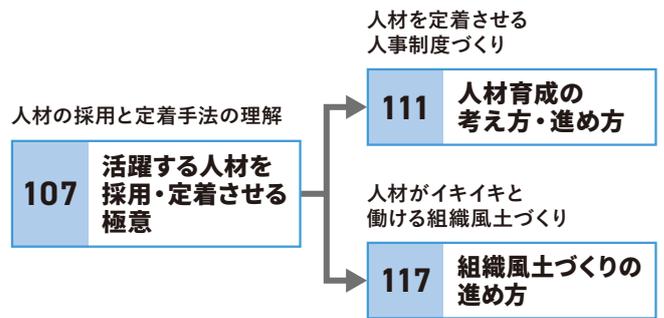
## 経営を考える

企業が継続的な成長を続けるには、戦略的な思考で、経営環境の変化に素早く適応し続けることが必要です。そのため、経営戦略の立案から、IT・DX活用による戦略の実現（戦術）を理解できる講座を展開しています。加えて、企業経営の基礎を理解し、その経営を支える組織風土の作り方講座も用意しています。



## 人材確保・育成に向けて

生産年齢人口の減少や働き方改革の波の中で、必要な人材を確保し戦力に育てるための組織づくりと育成の実践的手法を、系統立てて学べるコースを展開しています。重要な経営資源である「ヒト」の戦略的な課題解決にお役立てください。



## 数字を経営に活かす

数字を読み解く目的は、自社の経営課題を発見し、いち早く経営改善に着手することです。自社の決算書から問題点を見つけ出す手法を学び、さらには経営を安定させる資金繰りの考え方が身につく講座を展開しています。



## 営業の高度化

会社の発展に向けた鍵が営業にあると考える場合、環境や他社状況を踏まえた自社独自の営業戦略を策定していくことが重要となります。その上で、顧客ニーズに応じた提案営業を行うための手法を習得できる研修を準備しています。



# 信頼される管理者への基本を身につける！ 新任管理者研修

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

企業を取り巻く経営環境が著しく変化している昨今、組織の中核を担う管理者の役割はさらに重要なものとなります。それは単にトップと現場との橋渡し役ということに留まらず、管理者には組織的かつ効率的な事業展開を推進する責任者という位置付けも期待され、その果たすべき責任は極めて大きいといえます。

この研修では、管理者に求められる役割について理解した上で、管理者として必要となるマネジメントの知識・スキルを学び、自身にあったリーダーシップを設定し、その実現に向けたアクションプランの策定に取り組みます。

## 研修のポイント

- ☑ 管理者としての自覚をもち、自己啓発のきっかけを掴みます。
- ☑ 部下との信頼関係を築くコミュニケーションのポイントが理解できます。
- ☑ 自身にあったリーダーシップを理解し、行動計画を作成します。

## 研修期間

2025年  
4/24(木) ~ 4/25(金)

## 対象者

### 新任管理者

- ・ 初めて部下を持つことになった方
- ・ 1~2年目の管理者
- ・ 管理者候補の方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

サンポートホール高松 61 会議室  
(高松シンボルタワー ホール棟 6 階)

香川県高松市サンポート 2-1

JR高松駅から徒歩3分

ことடன்高松築港駅から徒歩5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日        | 時間                    | 科目                              | 内容   |
|-----------|-----------------------|---------------------------------|--|
| 4/24<br>木 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション                   |  |
|           | 10:00-14:00<br>(昼休1H) | 管理者に求められる役割と能力                  | 管理者は自身の立場や役割を認識したうえで組織を動かす、最大限の成果を上げることが求められます。ここでは、企業から期待される管理者の役割と能力について学びます。<br>・ マネジメントの基本と管理者としての姿勢<br>・ 変化の激しい時代に身に付けるべき管理者の能力 |
|           | 14:00-18:00           | チームを円滑に運営するためのリーダーシップとコミュニケーション | チーム運営を円滑にし、組織目標の達成に導くリーダーシップのあり方と、リーダーシップの発揮に欠かせない部下との信頼関係構築のポイントについて学びます。<br>・ 自己理解と他者(部下)理解<br>・ 信頼関係を醸成するコミュニケーション力               |
| 4/25<br>金 | 9:30-10:30            |                                 |  |
|           | 10:30-14:30<br>(昼休1H) | 部下の意欲・能力を引き出す指導・育成の手法           | モチベーションの概念を理解して、働きかけによって組織と人を活性化させ、成長を促すための部下育成の考え方や部下への指導方法を学びます。<br>・ モチベーションの理解<br>・ ティーチングとコーチング、フィードバックのあり方                     |
|           | 14:30-17:30           | 自分らしいリーダーシップの設定                 | 自身の考え方や行動の傾向を理解したうえで、企業から求められる役割を果たすために、自分らしいリーダーシップを設定し、実現に向けたアクションプランを作成します。   |
|           | 17:30-17:40           | 終講式・修了証書の授与                     |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社 B-GROOW 代表取締役

空直美(そら なおみ)

福岡県生まれ。一般企業勤務を経て人事コンサルティング業界で修行。1999年、会計事務所系コンサルティング会社に入社。独自の人事コンサルティングを展開し、事業部長として事業部を構築。2014年1月、約25年に及ぶ業界経験と導入実績を持って(株)B-GROOWを設立、代表取締役に就任。中小・中堅企業の社外人事部として人事制度改革、組織風土改革の支援を行っている。中小企業診断士。人事コンサルタント。

チームを牽引できる人材を目指す！

# 中堅管理者研修

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

組織を支える中核となる中堅管理者にはさらなる成長が求められています。中堅管理者が高い意欲をもって能力向上に努めることは、組織に活力を生み、時代の変化に対応する企業への成長発展に繋がっていきます。この研修では、新任管理者から中堅管理者へと脱皮し、より高いマネジメント能力を得るために、基本となるマネジメントスキルに加え、職場でおきる問題に対応できる応用力を身につけます。また、中堅管理者として、自身の成長を組織に波及させていくためのアクションプランを作成します。

## 研修のポイント

- ☑ **中堅管理者が突き当たる壁を乗り越える方法を学びます。**
- ☑ **同じ立場の他者との交流により、視野が広がります。**
- ☑ **チームを率いて行動する方法を学びます。**

## 研修期間

2025年  
**5/20火 ~ 5/21水**

## 対象者

### 管理者

- ・ 管理者として更なる成長を期待される方
- ・ 将来の幹部候補として期待される方
- ・ 管理者として5年程度の経験を積んだ方

**定員** 20名

**受講料** 22,000円(税込)

## 会場

香川県民ホールレクザムホール  
多目的大会議室「玉藻」

香川県高松市玉藻町9-10

JR高松駅から徒歩で約8分

ことでん高松築港駅から徒歩で約3分

高松自動車道高松中央ICから車で約15分

| 月日        | 時間                    | 科目                | 内容  |
|-----------|-----------------------|-------------------|---|
| 5/20<br>火 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション     |   |
|           | 10:00-14:00<br>(昼休1H) | 中堅管理者に求められる役割     | 中堅管理者に求められる役割を学びます。<br>・ マネジメントの基本<br>・ 中堅管理者がやるべき仕事とは<br>・ 部下育成  |
|           | 14:00-18:00           | リーダーシップとチームマネジメント | 管理者としての重ねた経験も踏まえたリーダーシップの開発と、職場全体のコミュニケーションを活性化させる取り組みを学びます。<br>・ リーダーシップ/フォロワーシップ<br>・ 目指したいチーム像とは<br>・ チームの力を引き出すためのあり方・やり方 |
| 5/21<br>水 | 9:30-12:30            | 問題解決の実践法          | 組織の業績に貢献するため、職場の問題を見つけ、解決に向けた対策の立案・実践法を学びます。<br>・ 問題とは<br>・ 問題解決の基本プロセス<br>・ 論理的に考えて、伝える(ロジカルシンキング)                           |
|           | 13:30-17:30           | 自分と職場の行動計画        | 自己への視点だけでなく、職場の全体も俯瞰しながら、自身と職場の課題を検討し、その解決に向けた行動計画を作成します。<br>・ 目的/目標/計画<br>・ 自身と職場の課題の検討<br>・ アクションプラン作成                      |
|           | 17:30-17:40           | 終講式・修了証書の授与       |   |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社 そだてる 代表取締役

**小畑 秀之(おばた ひでゆき)**

1971年、兵庫県西宮市生まれ。1995年、関西大学を卒業後、食肉メーカーから経営コンサルティング会社を経て、2004年に経営コンサルタントとして独立。2008年には株式会社そだてるを設立し、代表取締役に就任。「従業員が幸せになる会社づくり」をコンサルティングテーマに掲げ、「従業員を幸せにする『会社づくり』」と「自分と周りの人を幸せにする『人づくり』」に取り組む。特に、「部下を幸せにできる上司づくり」をテーマとした管理職向けのリーダーシップ研修、部下育成力強化研修、コミュニケーション研修では高い評価を得ている。一般社団法人EH経営研究会代表理事。中小企業診断士。

# 経営視点を持ち経営者マインドを高める 次世代トップリーダー研修

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

次世代トップリーダーが信頼される経営者・経営幹部へと成長するためには、会社の歴史や理念を再確認し、経営の全体像を掴むことが必要です。その上で、経営環境の変化を読み取り、今後の目指すべき経営ビジョンを明確にしておくことが重要です。

この研修では、後継者や経営幹部が環境変化に適応するための経営のあり方や求められる役割・心構えについて学びます。また、演習を交えて自社の将来のビジョンをイメージし、今後の自身の行動目標を検討します。

## 研修のポイント

- ☑ 経営の全体像、自社の経営理念を再確認します。
- ☑ 自身の将来への行動目標を策定します。
- ☑ 経営に対する参画意識が高まります。

## 研修期間

2025年  
6/17(火)～6/18(水)

## 対象者

### 経営幹部・管理者

- ・経営後継者の方
- ・将来の経営幹部候補の方
- ・「経営後継者研修」、「経営管理者研修」、「経営管理者養成コース」の受講を考えている方

定員 ▶ 20名

受講料 ▶ 22,000円(税込)

## 会場

サンポートホール高松 54会議室  
(高松シンボルトワー ホール棟5階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩3分

ことடன்高松築港駅から徒歩5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日        | 時間                    | 科目                | 内容  |
|-----------|-----------------------|-------------------|---|
| 6/17<br>火 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション     |   |
|           | 10:00-14:00<br>(昼休1H) | 次世代トップリーダーの使命と心構え | 事業を引き継ぐ・経営に参画する決意と覚悟を醸成するために、経営環境の変化に適応する企業経営の基本や次世代トップリーダーとしての心構えを学びます。<br>・ 経営への想いと理念の重要性<br>・ 経営者の役割<br>・ 次世代トップリーダーの使命と心構え                |
|           | 14:00-18:00           | 経営戦略策定の基本         | 管理者としての重ねた経験も踏まえたリーダーシップの開発と、職場全体のコミュニケーションを活性化させる取り組みを学びます。(演習中心の内容)<br>・ 市場環境の趨勢を読み解くポイント<br>・ 戦略構築の基本と押さえておくべき留意点<br>・ 戦略から戦術に落とし込む方法と目標設定 |
| 6/18<br>水 | 9:30-14:30<br>(昼休1H)  | 組織を牽引するマネジメント     | 経営を担う人材となるために、将来ビジョンを示し、組織の共感を得て、経営資源を適切にマネジメントするために必要な考え方や手法を事例や演習を交えて学びます。<br>・ リーダーシップの開発<br>・ 組織を活性化させるコミュニケーション                          |
|           | 14:30-17:30           | 組織と自身の将来ビジョン(演習)  | 研修のまとめとして、経営を担う人材となるために自身の行動目標を検討します。<br>・ 組織の将来ビジョンのイメージ<br>・ 次世代トップリーダーとしての行動目標   |
|           | 17:30-17:40           | 終講式・修了証書の授与       |   |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社イムサプライ 代表取締役

伊豆田 功(いずた いさお)

後継者として13年間、商品企画・PB開発から営業、海外共同生産まで、アパレル会社の経営に従事し、2001年に社名と定款を変更、2003年に中小企業診断士を取得し、経営コンサルタント業務を開始する。経営学と経営経験を活かした独自のスタイルで、流通業のマーケティングや組織開発を中心としたコンサルティング業務と、後継者育成やリーダーシップ能力の向上、大学の講師に至るまで、次世代のリーダー的人材の育成業務を中心に幅広く活躍中。

コストの見える化で価格転嫁を実現

# 戦略的な 原価管理と売値設定

[香川県高松市開催]

研修のねらい

企業に一定の収益をもたらすには、売上に加えて、適切な売値の設定が必要となります。そのためには、製品やサービスの原価を正確に把握することが必要ですが、生産方法の違いや間接コストの配分等で、原価の把握が複雑になることがあります。本研修では、企業活動におけるお金の流れから、原価を把握するための手法までを理解し、その上で適正な売値設定を学びます。また、原価を知るための考え方を理解することで、価格転嫁を実現する適正な売値設定とコストダウンの両方の実現に向けた方策も把握できるようになります。

研修のポイント

- ☑ 原価を適切に把握するための手法が身に付きます。
- ☑ 原価管理の徹底により、適正な売値を導きます。
- ☑ 原価と収益の関係を理解し、価格転嫁実現へ向けた手法を学びます。

研修期間

2025年  
6/26

対象者

経営者・経営幹部

- ・原価構造をしっかり把握したい方
- ・適正な売値設定を実施したい方
- ・価格転嫁手法に悩んでいる方

※製造業に関する事例を研修の中で多く取り扱いますが、サービス業、卸売業等の業種にも参考となる内容です。

定員 20名

受講料 16,000円(税込)

会場

サンポートホール高松 54会議室  
(高松シンボルタワー ホール棟5階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩3分

ことでん高松築港駅から徒歩5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日        | 時間          | 科目                   | 内容  |
|-----------|-------------|----------------------|---|
| 6/26<br>木 | 9:50-10:00  | 開講式・オリエンテーション        |   |
|           | 10:00-11:00 | 企業活動における原価の流れ        | 企業活動におけるお金の流れについて理解を深め、コストが経営にどういった影響をもたらしているのかを把握します。<br>・決算書から何がわかるか<br>・利益はどのように計算されるか<br>・損益計算書、製造原価報告書からわかること                |
|           | 11:00-13:00 | 原価の中身の把握             | 原価把握の手法を学び、原価の中身を知ることの重要性を理解します。<br>・財務会計上の材料費・労務費・経費の分類<br>・管理会計上の材料費・加工費、変動費・固定費の分類<br>・直接費・間接費、変動費・固定費とは何か<br>・材料費・加工費の計算のやり方  |
|           | 14:00-16:00 | 標準原価管理による原価のあるべき姿    | 標準原価という考え方を理解し、現場での原価管理の進め方を学びます。<br>・2つある原価管理の進め方「誰が」<br>・効果の大きいテーマの見つけ方「何を」<br>・あるべき姿を描くとやるべきことが見えてくる<br>・事前に管理・改善の余地を知る「どれくらい」 |
|           | 16:00-17:00 | あるべき原価をもとにした売値設定の考え方 | 原価を理解した上で、会社に適正な収益をもたらす売値を設定する方法について理解します。<br>・目標売値・目標利益率の設定<br>・付加価値、限界利益とは何か<br>・売値の設定を考える                                      |
|           | 17:00-17:10 | 終講式・修了証書の授与          |   |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



株式会社 ME マネジメントサービス 常務取締役

大塚 泰雄 (おおつか やすお)

大手工作機械メーカー勤務を経て、1991年、株式会社MEマネジメントサービス入社、常務取締役に就任し現在に至る。標準原価管理システムの立案・構築・実施やコストダウン教育、開発設計段階でのVE改善、部品の標準化と開発費の低減、工場レイアウト・現場の作業改善等を通じた総合コストダウンに係るコンサルティング業務やセミナーの講師として活躍中。著書に、「トコトンやさしい原価管理」「見える化でわかるムダつぶしコストダウン」(共著) 日刊工業新聞社、「理想原価への挑戦」(共著)日本能率協会マネジメントセンターなどがある。

# 老舗企業の「ロングラン経営」から学び、 日本らしい経営手法で組織・社風をつくる！ 成長を生む企業経営

四国  
キャンパス

企業経営・経営戦略

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

我が国は、世界トップクラスの老舗企業大国です。老舗企業は、これまで数々の外部環境の変化や困難に耐え、またピンチをチャンスに変え、成長を遂げてきました。外部環境の変化スピードが増す昨今、これからもこうした老舗企業にこそ勝ち残る経営のヒントがあります。本研修の講師は、長年、老舗企業経営を実践に基づき研究しており、老舗企業の特徴として、人財を大切に、組織・事業と人財をうまく統合させてイノベーションへ発展させる社風があるとの結論を導きました。

本研修では、老舗企業経営の有効モデルから開発したフレームワークを用い、自社の組織面・人財面での現在地を知ったうえで、未来の老舗企業になるために必要な経営の方向性や気づきを提供します。

## 研修のポイント

- ☑ 老舗企業に共通する組織と人財の在り方や関係性について、学ぶことができます。
- ☑ 老舗企業の経営モデルを指標とし、自社のポジション（現在地）が認識できます。
- ☑ 自社の目指すべき経営手法・組織づくりが明らかになり、戦略的な計画を策定できます。

## 研修期間

2025年  
7/17(木)～7/18(金)

## 対象者

### 経営者、後継者、経営幹部

- ・会社の現状を客観的に分析し、未来を構想したい方
- ・老舗企業の事例から環境適応力を学びたい方
- ・組織づくりや経営手法を見直したい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### 香川県県民ホールレクザムホール 多目的大会議室「玉藻」

香川県高松市玉藻町9-10

JR高松駅から徒歩で約8分

ことでん高松築港駅から徒歩で約3分

高松自動車道高松中央ICから車で約15分

| 月日        | 時間                    | 科目                         | 内容  |
|-----------|-----------------------|----------------------------|---|
| 7/17<br>木 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション              |   |
|           | 10:00-14:00<br>(昼休1H) | 企業経営における4つのフィールド           | 企業が継続して成長していくためには、4つのフィールドの視点を持ち、組織を醸成していく必要があります。事例も踏まえてそれぞれの重要性やあるべき姿について学びます。<br>・【会社の行動】 経営理念、戦略・計画<br>・【会社の意識】 組織文化、組織風土、人間関係<br>・【個人の行動】 従業員エンゲージメント (職務遂行行動、リーダーシップ等)<br>・【個人の意識】 ワークエンゲージメント (意欲、倫理観、道徳心の向上等) |
|           | 14:00-17:00           | 老舗企業のロングラン経営指標に基づく自社診断(演習) | 企業経営に係る4つのフィールドについて、診断ツールを活用し、自社の現状分析を行い、課題を明確化します。<br>・会社の現状を理解する(診断ツールを活用)<br>・自社の振り返り、課題の見える化  |
| 7/18<br>金 | 9:30-14:30<br>(昼休1H)  | 老舗企業候補から学ぶ社員と経営活動の統合・体系化   | 実際に老舗企業を目指す社を事例に経営の4フィールドとその相関関係を可視化し、自社における未来のあるべき統合・体系化モデルをイメージします。<br>・老舗企業の事例紹介(経営4フィールドと相関関係)<br>・要因分析<br>・イノベーションへの発展   |
|           | 14:30-16:30           | 自社らしい経営未来像・ロードマップ策定(演習)    | 経営4フィールドの統合・体系化モデルを理解したうえで、自社らしい企業経営の未来像を描き、実践で活用できるロードマップを策定します。<br>・自社の経営未来像とそれに向けたロードマップの策定<br>・策定プランの発表   |
|           | 16:30-16:40           | 終講式・修了証書の授与                |   |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社山崎総合研究所 代表取締役

### 山崎 純一 (やまさき じゅんいち)

香川県丸亀市生まれ。製薬メーカーにて、開発、総務、経理、営業等を担当。コンサルタント会社チーフコンサルタントを経て平成7年に独立・創業。(株)山崎総合研究所代表取締役。創業以来、長く繁栄する中小企業のあり方とやり方を研究し、実践を通して確立したノウハウをロングラン経営としてまとめ中小企業の実践をサポートしている。長年、中小機構 四国本部におけるハンズオン支援事業のシニア中小企業アドバイザーとして事業統括を担い、中小企業の課題達成に向けた成功案件を多数輩出。民間・公的支援を合わせて800社を超える中小企業支援経験をもつ。主な論文として、「企業軸経営論と経営倫理」日本経営倫理学会(2005)、論説「和に重点を置いたロングラン経営の実践と効果」日本経営倫理学会(2024)などがある。

会計×組織×経営戦略で変革する！

# 経営戦略の理論と策定

[愛媛県松山市開催]

## 研修のねらい

環境変化の激しい中で中小企業が成長していくためには、自社の事業を要素分解したうえで、事業ポートフォリオの見直しやビジネスモデルの変革、新事業展開を戦略として考えていくことが重要です。

本研修では、学術的な経営理論を学んだうえで、わかりやすく事例を織り交ぜながら、実践的なフレームワークを通じた経営戦略の立案テクニックを習得します。また、戦略策定に必要な要素となる財務会計やマネジメントを理解頂く事で、総合的な戦略プランとする力を養います。

## 研修のポイント

- ✓ 自社を成長に導く経営戦略の策定テクニックが習得できます。
- ✓ 戦略策定から、実現性の高い事業計画づくりを学べます。
- ✓ 経営戦略を支える会計・組織・パートナーシップ等、総合的な戦略プランを立てられる視点が身につきます。

## 研修期間

2025年  
10/2(木)～10/3(金)

## 対象者

### 経営者、後継者、経営幹部

- ・戦略的に自社を成長に導きたい経営者等
- ・数字を経営の味方にしたい経営者等
- ・経営戦略の理論を一通り学びたい経営者等

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### アイテムえひめ (愛媛国際貿易センター) 大会議室

愛媛県松山市大可賀町2-1-28

- 伊予鉄バスアイテムえひめ前下車
- JR松山駅から車で約15分
- 松山空港から車で約5分
- 松山観光港より車で約10分

| 月日          | 時間                    | 科目            | 内容   |
|-------------|-----------------------|---------------|--|
| 10/2<br>(木) | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション |  |
|             | 10:00-12:00           | 経営とは何か?       | 勝つための戦略を策定するために、「経営」を学術的見地で理解を深め、実践への応用力に備えます。<br>・ハイパフォーマンスな組織のカギ<br>・経営とは何か? (売上、費用、利益の構造)   |
|             | 12:00-18:00<br>(昼休1H) | 経営戦略の導出 (演習)  | 成功事例・失敗事例を交えながら、経営戦略策定フレームワークの正しい使い方・考え方を演習を通じて学びます。<br>・自社の経営理念 (パーパス) と事業ドメインの定義<br>・ビジネスモデルキャンパスを活用した事業全体構想の整理<br>・実践SWOT分析<br>・実践ポーターの5Force分析           |
| 10/3<br>(金) | 9:30-11:10            |               |  |
|             | 11:10-12:30           | 事業計画策定 (演習)   | 「バランス・スコアカード」を活用し、経営戦略を実現可能で収益を生む実行計画へブレイクダウンします。<br>・事業計画を数値目標へ分解   |
|             | 13:30-17:30           | 経営の基本構成要素     | 経営戦略の実現にあたって、会計やパートナーシップ、社内リソース等の財務会計やステークホルダーマネジメント、人材育成を理解することで、総合的な戦略プランを策定する力を養います。<br>・戦略を支える会計知識、誰でもわかる財務諸表分析<br>・三方良しの実現 (ステークホルダーとの調和)<br>・社内リソースの伸長 |
|             | 17:30-17:40           | 終講式・修了証書の授与   |  |

\*カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介 (敬称略)



株式会社 やさしいビジネスラボ 代表取締役  
中川 功一 (なかがわ こういち)

東京大学経済学部卒業、東京大学大学院経済学研究科博士課程修了 (2009年、経済学博士) 大阪大学大学院経済学研究科准教授を経て独立。「アカデミーの力を社会に」をモットーに、日本のビジネス力の底上げと、学術知による社会課題の解決をライフワークとしている。YouTube・研修・講演・コンサル・著作等の活動を展開中。主な著書として、『60分でわかる! 行動経済学 超入門』(2024年)、『たったの7時間で丸わかり! 経営戦略 大事なところだけ事典』(2024年)、『ザックリ経営学』(2023年) などこれまでに16冊の上梓がある。オンライン経営スクール「やさしいビジネススクール」学長として毎週3本、経営学の基本講義や時事を解説している。

業務課題の整理・見える化につながる！

# 今日からはじめる DX・IT 活用

[愛媛県松山市開催]

## 研修のねらい

企業の成長や競争力を強化していくためには、DX (Digital Transformation) について理解を深めた上で、企業に求められるビジネスモデルや業務プロセスを変革していくことが求められています。本研修では、ITやDXの重要性や実用性を理解して、自社の経営課題を俯瞰的に整理・見える化し、自社のDX・IT活用に向けた第一歩を踏み出せるようになることを目的としています。

## 研修のポイント

- DXの必要性を理解し、DX・IT活用が進まない原因を確認します。**
- 経営や業務課題の見える化と整理する手法を学びます。**
- DX活用の第一歩としての自社のIT活用プランを作成します。**

## 研修期間

2025年  
**12/10<sup>水</sup> ~ 12/11<sup>木</sup>**

## 対象者

**経営者、経営幹部、管理者**

- ・DX・IT活用が必要なのはわかるが具体的にどうすればいいかわからない方
- ・システム導入やITツールを活用しているが定着や運用に課題を感じている方
- ・経営や業務課題の整理・見える化を行いたい方

**定員 20名**

**受講料 22,000円(税込)**

## 会場

**アイテムえひめ (愛媛国際貿易センター) 大会議室**

愛媛県松山市大可賀町2-1-28

- 伊予鉄バスアイテムえひめ前下車
- JR松山駅から車で約15分
- 松山空港から車で約5分
- 松山観光港より車で約10分

| 月日                 | 時間          | 科目                | 内容   |
|--------------------|-------------|-------------------|--|
| 12/10 <sup>水</sup> | 9:50-10:00  | 開講式・オリエンテーション     |  |
|                    | 10:00-12:30 | DXと企業経営           | DX推進が必要な背景や中小企業のDX・IT活用上の問題や課題を確認し課題解決のポイントを学びます。<br>・DX・IT活用について<br>・守りのDXと攻めのDX<br>・業務課題の整理・見える化について<br>・現場で活かす実践ノウハウ                                  |
|                    | 13:30-17:00 | 守りのDXと具体的活用事例     | 主にバックオフィス分野で、生産性向上という観点から活用事例を通して学びます。<br>・業務効率化のためのDXと身近な具体例<br>・社内交流用のチャットツール、オンライン会議ツール<br>・ChatGPT等生成AIを活用した業務効率化                                    |
| 12/11 <sup>木</sup> | 9:30-12:30  | 攻めのDXとデジタル販促      | 集客強化、売上アップに向けて、マーケティング・営業活動領域のデジタル化の全体像と具体的な事例を学びます。<br>・消費者を取り巻くデジタルの全体像（消費者の行動と顧客との関係性の強化）<br>・無料で使えるオンラインツールやSNSを活用した売上向上を図る方法<br>・経営目標達成に向けたDX・ITの活用 |
|                    | 13:30-16:30 | 自社のIT活用プランの作成（演習） | 研修のまとめとして、自社にあったIT活用プランを検討します。<br>・自社の現状分析と課題<br>・業務課題の整理方法、IT活用可能性の検討方法   |
|                    | 16:30-16:40 | 終講式・修了証書の授与       |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



グローバルマーケティング株式会社 代表取締役

**今井 進太郎 (いまい しんたろう)**

慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング(株)を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。(公財)にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。

メンバーのベストパフォーマンスを引き出す

# リーダーシップ強化講座

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

経営環境が不確実性を増す中で、組織目標を達成するためには、自身と部下・部下同士の信頼関係を構築し、指示・支援等によりチーム・部下を育成しながら高い成果を上げていくことが求められています。

この研修では、管理者に求められるリーダーシップの知識・スキルの基本を理解し、効果的に発揮する方法について、演習を交えて学びます。

## 研修のポイント

- ☑ 管理者に求められるリーダーシップを学びます。
- ☑ チームのパフォーマンスを高めるリーダーシップを身につけます。
- ☑ 理想とするリーダー像実現に向けた行動計画を作成して実践につなげます。

## 研修期間

2025年  
7/14(月)～7/15(火)

## 対象者

経営幹部、管理者、  
新任管理者層

- ・ チームを率いるリーダーの役割を求められている方
- ・ 部下との接し方を学びたい方
- ・ チームを活性化させたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

サンポートホール高松 54 会議室  
(高松シンボルトワー ホール棟 5 階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩3分

ことடன்高松築港駅から徒歩5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日        | 時間                    | 科目                 | 内容   |
|-----------|-----------------------|--------------------|--|
| 7/14<br>月 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション      |  |
|           | 10:00-16:00<br>(昼休1H) | リーダーの役割とリーダーシップ    | メンバーの自発性を引き出すために求められる管理者の役割や能力、心構えを学ぶとともに、リーダーシップ理論を踏まえた業務への取り組み方や他者との接し方の点検を行います。<br>・ 管理者と非管理者の役割の違い<br>・ メンバーの自発性を引き出す管理者の能力と心構え<br>・ リーダーとしての業務への取り組み方(演習)<br>・ 他者との接し方の点検(演習) |
|           | 16:00-18:00           | チームの力を引き出すリーダーシップ  | リーダーシップを効果的に発揮していくための職場やオンライン環境でのコミュニケーションの取り方や、部下を動機付けるための効果的なアプローチ手法を、演習を通じて学び、スキルの定着を図ります。<br>・ リーダーとしてのコミュニケーション<br>・ 調整・交渉・折衝の進め方<br>・ 部下をやる気にさせる教え方                          |
| 7/15<br>火 | 9:30-15:30<br>(昼休1H)  | チームの力を引き出すリーダーシップ  | リーダーとしてのコミュニケーション<br>調整・交渉・折衝の進め方<br>部下をやる気にさせる教え方   |
|           | 15:30-17:30           | 今後のアクションプランの作成(演習) | ここまでの学習内容を振り返り、自身がめざすリーダーシップ像の実現に向けて、今後どのように取り組んでいくのか、目標設定、行動計画を作成します。<br>・ 職場を活性化させるリーダーのあり方<br>・ 自己行動計画の作成と発表(演習)  |
|           | 17:30-17:40           | 終講式・修了証書の授与        |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



有限会社コンサルワークス 代表取締役

石田 敬二(いしだ けいじ)

NTTで法人営業の黎明期を牽引、NTTドコモでは管理職としてFOMAの立ち上げに貢献。問題解決活動やプロジェクト活動で通算5度の社内表彰を受ける。その後、クリエイティブな経験を基に2003年に独立。常に「プラス思考」を自らマインドの中核に置き、営業革新、組織活性化、創業支援から人材育成にいたる、研修及びコンサルティングの実績を多数有し、エネルギーが溢れる内容で支援先から高い評価を得ている。  
中小企業診断士。

# コーチングで築く信頼関係とチーム力 コミュニケーション 強化講座

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

仕事への意識や価値観が多様化し、組織の円滑な意思疎通を図り、個々のモチベーションを高め、やる気を引き出すためにはコミュニケーションが不可欠です。管理者には組織を活性化するため、コミュニケーション能力を向上し、部下やメンバーと良好な関係を築くことが求められます。この研修では、管理者に求められるコミュニケーションスキルを高め、信頼関係を構築するための方策を演習を通じて学びます。また、自社への浸透、定着、さらに組織活性化へとつなげるために、「人」と「組織」を動かす能力の向上を図ります。

## 研修のポイント

- ☑ 部下・メンバーが主体的に行動するためのコミュニケーションの取り方を学びます。
- ☑ 自分にあったコミュニケーションの取り方を見つけます。
- ☑ ロールプレイング演習で実践的に学びます。

## 研修期間

2025年  
9/10(水)～9/11(木)

## 対象者

経営幹部、管理者、  
新任管理者層

- ・自身のコミュニケーション力を高めたい方
- ・職場のコミュニケーションの活性化を図りたい方
- ・活発に発言が出る会議の進め方を学びたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

高松センタービル 6階 601号室

香川県高松市寿町2-4-20

- JR高松駅から徒歩で約10分
- ことでん高松築港駅から徒歩で約6分
- ことでん片原町駅から徒歩で約7分

| 月日        | 時間                    | 科目                    | 内容   |
|-----------|-----------------------|-----------------------|--|
| 9/10<br>水 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション         |  |
|           | 10:00-15:00<br>(昼休1H) | 管理者に求められるコミュニケーション    | 価値観の多様化したデジタル時代における管理者の役割とコミュニケーションのあり方を学びます。<br>・ 管理者の役割と責任<br>・ コミュニケーションとは?<br>・ 良好な信頼関係を築く手法<br>・ コミュニケーションスキルの強化(傾聴力、質問力、伝える力など)              |
|           | 15:00-17:00           | やる気を引き出すコミュニケーション(演習) | 部下やメンバーのやる気を高め、チームのパフォーマンスを向上させるコミュニケーションの取り方を、ロールプレイング演習を通して学びます。<br>・ モチベーション理論と実践<br>・ 短所を長所にするリフレーミングスキル<br>・ 部下が自発的に動き出すコーチングとは?<br>・ コーチング実践 |
| 9/11<br>木 | 9:30-14:30<br>(昼休1H)  | やる気を引き出すコミュニケーション(演習) |  |
|           | 14:30-16:30           | 今後のアクションプランの作成(演習)    | 学んだ内容を職場に戻って実践するために、今後のアクションプランの作成に取り組みます。<br>・ 職場のコミュニケーションの現状<br>・ 今後の課題の整理<br>・ 今後の取り組みプランの作成   |
|           | 16:30-16:40           | 終講式・修了証書の授与           |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社エスコート 代表取締役  
三宅 俊輝(みやけ としき)

1990年、香川県三豊市生まれ。心の持ち様やコミュニケーションの在り方によって人が瞬間的に変わる面白さを実感し、心理学やコミュニケーションの世界に没頭。わずか1年半でNLP(脳科学・心理学・言語学)、コーチング、ファシリテーションなどあらゆるコミュニケーション技術を体得した。現在は、「人の役に立つことをする」そのあたりまえをあたりまえに出来る心豊かな人達と共に地域と関わりつつけるを経営ビジョンに掲げ、日本のみならず世界を飛び回って活動中。著書「心の整備術」2023年1月に複合型コミュニティカフェさびんを三豊市にOpen。

## 受講者の声

「理論を学んで実践を繰り返したため、明日から使える技法をたくさん獲得できました。」

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部  
中小企業大学校 四国キャンパス

本質をとらえ、解決する力を養う

# 問題発見・解決力強化講座

四国  
キャンパス

組織マネジメント

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

管理者は、日々の業務において直面する様々な問題に対して、適切な判断を下して解決していく能力が求められています。さらに環境変化の激しい昨今においては、対応の迅速性、柔軟性、機動性もあわせて求められるようになってきています。

この研修では、職場が抱える問題へ適切に対応するため、問題の本質を正しくとらえ、解決策を立案していくための考え方・進め方を学びます。ケース演習と自社演習を通して、職場での実践力を高めます。

## 研修のポイント

- ☑ 問題の本質のとらえ方と、解決策立案の進め方を学びます。
- ☑ 論理的な思考法（ロジカルシンキング）を身につけます
- ☑ 演習で自社の問題発見・解決に取り組みます。

## 研修期間

2025年  
10/7火～10/8水

## 対象者

経営者、経営幹部  
管理者、新任管理者層

- ・ 職場の問題に悩んでいる管理者
- ・ 現場改善のリーダーの方
- ・ 論理的思考法を身に付けたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

サンポートホール高松 54 会議室  
(高松シンボルトワー ホール棟 5 階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩3分

ことでん高松築港駅から徒歩5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日        | 時間                    | 科目                 | 内容  |
|-----------|-----------------------|--------------------|---|
| 10/7<br>火 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション      |   |
|           | 10:00-16:00<br>(昼休1H) | 問題発見・解決の全体像と論理的思考  | 「問題」とは何かを理解し、問題解決の進め方を学びます。あわせて、論理的に物事を捉えるための考え方を身につけます。<br>・ 問題とは何か<br>・ 問題の発見から解決までの流れ<br>・ 検討に役立つ論理的思考 |
|           | 16:00-18:00           | 問題の特定と原因分析         | 解決すべき「問題」を特定し、その「原因」を分析するための考え方を、ケース演習を通して身につけます。<br>・ 問題と原因の構造化<br>・ 意見の発散と収束<br>・ チームでの検討を円滑に進める手法      |
| 10/8<br>水 | 9:30-10:30            | 問題の特定と原因分析         |   |
|           | 10:30-14:30<br>(昼休1H) | 問題解決の立案            | 特定された「問題」に対する具体的な「解決策」を立案するための考え方を、ケース演習を通して身につけます。<br>・ 解決策の構造化<br>・ 業務改善の視点                             |
|           | 14:30-17:30           | 自社の問題発見・解決策の検討(演習) | 学んだ内容をもとに、職場が抱える問題とその原因について検討します。あわせて、職場に戻ってから取り組むべき目標と解決策について検討します。<br>・ 自社事象に基づく検討<br>・ 問題解決に向けた目標と解決策  |
|           | 17:30-17:40           | 終講式・修了証書の授与        |   |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



有限会社コンサルワークス 代表取締役

石田 敬二(いしだ けいじ)

NTTで法人営業の黎明期を牽引、NTTドコモでは管理職としてFOMAの立ち上げに貢献。問題解決活動やプロジェクト活動で通算5度の社内表彰を受ける。その後、クリエイティブな経験を基に2003年に独立。常に「プラス思考」を自らマインドの中核に置き、営業革新、組織活性化、創業支援から人材育成にいたる、研修及びコンサルティングの実績を多数有し、エネルギーかつサービスマインド溢れる内容で支援先から高い評価を得ている。  
中小企業診断士。

Be a Great Small.  
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部  
中小企業大学校 四国キャンパス

受講者の声

「問題解決に向けて知りたかったプロセスを知ることができ、非常に満足です。」

# ティーチングとコーチングで教えて、伸ばす！ 部下育成のポイント講座

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

「そんなやり方を指示した覚えはない!」、「言われた仕事はできるけれど、言われないと動けない」。部下の育成を任されたものの、悩みを抱える管理者が多く見られます。

この研修では、部下育成を「教える」と「伸ばす」の2ステップでとらえ、各ステップにおける管理者の役割を学び、効果的な部下育成の手法を演習を通して習得します。

## 研修のポイント

- ☑ 指導・育成するうえでの部下との向き合い方が理解できます。
- ☑ 自分の持つノウハウを適切に部下に伝えられるようになります。
- ☑ 部下の自立に向けて、意欲を高め、伸ばす方法が習得できます。

## 研修期間

2025年  
11/4<sup>火</sup>～11/5<sup>水</sup>

## 対象者

経営幹部、管理者、  
新任管理者、職場のリーダー

- ・ 部下とのコミュニケーションに戸惑いを感じる方
- ・ 部下の覚えが悪いことに悩んでいる方
- ・ 部下のやる気の引き出し方を学びたい方

定員 ▶ 20名

受講料 ▶ 22,000円(税込)

## 会場

サンポートホール高松 61 会議室  
(高松シンボルタワー ホール棟 6 階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩で約3分

ことでん高松築港駅から徒歩で約5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日                | 時間                    | 科目                         | 内容   |
|-------------------|-----------------------|----------------------------|--|
| 11/4 <sup>火</sup> | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション              |  |
|                   | 10:00-13:00<br>(昼休1H) | 管理者の役割と<br>部下育成の心構え        | 職場のリーダーの役割を理解した後、その重要な要素である部下育成について、考え方・進め方を学びます。<br>・ マネジメントとリーダーシップ<br>・ 部下との効果的なコミュニケーションの取り方<br>・ 人材育成の心構え<br>【演習】 部下育成計画ワークシート<1>                 |
|                   | 13:00-17:00           | ティーチング<br>(効果的なインプットのステップ) | 効果的に部下に知識・技術をインプットする方法を学び、「説明力」「表現力」を高めます。<br>・ ティーチングの基本<br>・ 効果的な指導法<br>・ OJTの5ステップ<br>【演習】 部下育成計画ワークシート<2>  |
| 11/5 <sup>水</sup> | 9:30-16:30<br>(昼休1H)  | コーチング<br>(意欲を高め伸ばすステップ)    | 「教える」から「伸ばす」へ。部下の意欲を高め、伸ばす方法を理解し、自立を促す手法を習得します。<br>・ ティーチングとコーチング<br>・ 傾聴-「聞く」「訊く」「聴く」<br>・ 質問の技術<br>・ ゴールとストーリー<br>・ コーチングの実践<br>【演習】 部下育成計画ワークシート<3> |
|                   | 16:30-16:40           | 終講式・修了証書の授与                |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社キャラウィット 代表取締役 中小企業診断士

上岡 実弥子(かみおか みよこ)

コーチング・論理的思考法を活用した人材育成支援を始めとして、創業・経営革新支援、プロモーション戦略の策定支援など、幅広い分野での企業経営支援の実績を有し、具体例を交えた分かりやすい指導が好評。研修講師としても全国の中小企業大学校を始め公的機関・民間を問わず多方面にて活躍中。著書に「ジミベン! (ジーオー企画)」「女性のための経営がわかる本 (信濃毎日新聞社)」「社内コーチング導入マニュアル (同友館)」等。

## 受講者の声

「実体験のお話も多く、説明も分かりやすかったです。」

# 採用強化と定着率アップを実現する！ 活躍する人材を 採用・定着させる極意

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

コロナショックによる採用の手控えも終わり、採用意欲の向上や大手企業の賃上げにより、採用に関する中小企業の悩みは深刻さを増しています。

この研修では、採用の最新情報や採用戦略と中小企業で実践できる採用の具体策を学びながら、自社の採用戦略を考えます。さらに、採用した人材を定着させるポイントも学び、今後の戦略的な人材計画につなげます。

## 研修のポイント

- 応募者増加のための有効な取り組みを理解できます。
- 自社で活躍する人材がわかり、採用活動の効率が高まります。
- 採用した人材を定着させるポイントが理解できます。

## 研修期間

2025年  
7/28<sup>月</sup>～7/29<sup>火</sup>

## 対象者

経営者、経営幹部、  
人事の責任者、新任管理者

- ・ 応募者が少なく悩んでいる方
- ・ どうすれば良い人材を採用できるのか知りたい方
- ・ 採用した人材を定着させたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

高松商工会議所会館  
501会議室

香川県高松市番町2-2-2  
JR高松駅から徒歩で約10分  
琴電瓦町駅から徒歩で約15分  
高松空港からリムジンバスで約30分  
県庁通りバス停下車徒歩で約9分

| 月日                | 時間          | 科目             | 内容   |
|-------------------|-------------|----------------|--|
| 7/28 <sup>月</sup> | 9:50-10:00  | 開講式・オリエンテーション  |  |
|                   | 10:00-12:30 | 選ばれる企業とは       | 人口減少時代に選ばれる企業の特徴やポイント等について、グループワークや事例を交えて学びます。<br>・ 選ばれる企業の特徴を探せ！<br>・ 自社の存在意義を定義する                          |
|                   | 13:30-17:00 | 採用の全体像と採用コンセプト | 将来の逸材となる人材の考え方と採用に重要な採用コンセプトの作り方を、事例や演習を通じて学びます。<br>・ 採用の成功戦略とは<br>・ ハイパフォーマーの要素分解<br>・ 自社の訴求ポイントの絞り込み       |
| 7/29 <sup>火</sup> | 17:00-18:00 | 採用プロセスの極意      | 採用プロセスと中小企業が苦戦しやすい応募に関連する採用プロセスについて学びます。<br>・ コストを抑えた候補者集団形成のポイント<br>・ 求人票作成の考え方と実践<br>・ 中小企業が成功する情報提供の3ステップ |
|                   | 9:30-12:30  | 採用した人材の定着法     | 採用した人材を定着させるために、採用後～教育・評価の各ステップにおけるポイントを学びます。<br>・ 新入社員の受入体制を整える<br>・ キャリアパスの改善<br>・ 公平な評価のためのポイント           |
|                   | 13:30-16:30 | 自社の人材計画の策定     | 2日間の学びを整理し今後の人材計画を作成します。<br>・ ベルソナ策定シート作成<br>・ 採用プロセスシート作成<br>・ 人材計画の作成と発表                                   |
|                   | 16:30-17:30 | 終講式・修了証書の授与    |  |
|                   | 17:30-17:40 |                |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



コオ・マネジメント株式会社 代表取締役  
窪田 司 (くぼたつかさ)

岡山県生まれ。地域金融機関の経営企画部門で組織戦略を5年間担当後、人事部門に異動。賃金設計、人材育成、新卒採用を担当する。人材育成では定着率を高め、新卒採用では70名超の採用を成功させる。2014年独立。2017年、コオ・マネジメント株式会社設立。中小企業の組織力を高めるリレーションシップ®コンサルティングを展開している。著書に『「化ける人材」採用の成功戦略』(スタンダードズ,2022)がある。中小企業診断士。

## 会社と社員の長期的な成長につなげる

# 人材育成の考え方・進め方

[香川県高松市開催]

### 研修のねらい

社員ひとりひとりの担う役割が大きい中小企業では、社員の成長が将来の会社業績に大きく影響します。現場の第一線で働く「人」が個人として成長するとともに、その働きを会社の成長につなげることが大切です。そのためには、経営的な視点に基づいた自社の教育体系をつくり、それをベースに育成計画を立案して人材育成に取り組むことが重要です。

この研修では、中小企業が限られた人材を“戦力”に育て、強い組織を作り上げるための人材育成の進め方について演習や事例を交えて学びます。その上で、会社の長期的な成長・発展の視点からの自社の人材教育体系の立案と、人材育成改善プランの作成に取り組みます。

### 研修のポイント

- ☑ 会社の長期的な成長・発展の視点に基づいた人材教育体系が作れます。
- ☑ 人事制度に基づいた人材育成に取り組むことができるようになります。
- ☑ 経営方針（経営計画）と人材教育体系のつながりがイメージできます。

### 研修期間

2025年  
9/17(水)～9/18(木)

### 対象者

経営者、経営幹部、  
人事の責任者、新任管理者

- ・ 人材育成を会社の成長につなげたい方
- ・ 自社の社員教育を見直したい方
- ・ 経営方針・人事制度と教育体系のつながりについて学びたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

### 会場

サンポートホール高松 61 会議室  
(高松シンボルトワー ホール棟 6 階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩3分

ことでん高松築港駅から徒歩5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日        | 時間                    | 科目                       | 内容  |
|-----------|-----------------------|--------------------------|---|
| 9/17<br>水 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション            |   |
|           | 10:00-14:00<br>(昼休1H) | 中小企業に求められる人材育成の重要性と自社の現状 | 四国の中小企業を取り巻く労働市場の動向や経営環境の変化を確認し、人材育成が事業の継続性へ与える影響の重要性を理解するとともに、人材育成の考え方を学びます。<br>・ 人材育成を取り巻く環境の変化<br>・ 人が定着し、成長する組織<br>・ 社員のやる気を引き出す仕組み<br>・ 自社の人材育成の現状を振り返る<br>・ 人材育成・教育担当者の役割と心構え |
|           | 14:00-17:00           | 経営的視点に基づく人材教育体系の策定(演習)   | 会社が継続して成長・発展するには自社が求める人材像とスキルを明確にし、長期的な経営の視点から見た人材教育体系の策定が重要です。<br>・ 経営的視点から人材育成に取り組む重要性と進め方<br>・ 理想の人材像の描き方<br>・ 人事制度フレーム(グレード表)のつくり方<br>・ 職位別に求められる役割と能力<br>・ 人材教育体系の策定(演習)       |
| 9/18<br>木 | 9:30-14:30<br>(昼休1H)  |                          |   |
|           | 14:30-16:30           | 自社の人材育成改善プランの策定(演習)      | 自社の社員教育の現状を振り返り、今後の人材育成改善プランづくりに取り組みます。<br>・ 人材育成の計画・予算化の重要性とつくり方<br>・ 教育研修前後のフォロー方法(事例)<br>・ 人材育成の課題と解決策の整理<br>・ 自社の人材育成改善プランの作成(演習)   |
|           | 16:30-16:40           | 終講式・修了証書の授与              |   |

※ カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

### 講師紹介(敬称略)



株式会社 B-GROOW 代表取締役

空直美(そら なおみ)

福岡県生まれ。一般企業勤務を経て人事コンサルティング業界で修行。1999年、会計事務所系コンサルティング会社に入社。独自の人事コンサルティングを展開し、事業部長として事業部を構築。2014年1月、約25年に及ぶ業界経験と導入実績を持って(株)B-GROOWを設立、代表取締役役に就任。中小・中堅企業の社外人事部として人事制度改革、組織風土改革の支援を行っている。中小企業診断士。人事コンサルタント。

働きがいを向上させ、真の組織力アップへ!

# 組織風土づくりの進め方

[ 徳島県徳島市開催 ]

## 研修のねらい

昨今、働き方改革やダイバーシティの普及に伴い、企業と従業員の関係も変わりつつあります。そのような状況だからこそ、従業員がやりがいを持って働き、自発的に行動する組織はより競争力を高めることができます。

本研修では、組織風土の概念や本質を知り、自社らしい組織風土づくりのために重要な人事制度・施策や経営理念浸透のポイントについて学びます。そのうえで、職場で実践ができる人事のブラッシュアップ計画を作成します。

## 研修のポイント

- 組織風土づくりのポイントや事例を学び、自社らしい組織づくりを検討できます。
- 組織力を高める人事制度・人材育成体系を理解できます。
- 自社に置き換えて深く考えるため、職場ですぐに活かせます。

## 研修期間

2025年  
11/27(木) ~ 11/28(金)

## 対象者

経営者、経営幹部、  
人事の責任者

- ・自律型人材を生み、成果を創出できる組織を作りたい方
- ・職場づくりや社員育成に課題をお持ちの方
- ・人材の定着率を高めたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

徳島経済産業会館 (KIZUNA プラザ)  
徳島商工会議所 3階 会議室

徳島県徳島市南末広町5番8-8号

徳島市営バス東部循環線

総合土木庁舎前 停留所下車 約100m

徳島沖洲ICから車で約5分(来客用駐車場あり)

| 月日           | 時間          | 科目                | 内容  |
|--------------|-------------|-------------------|---|
| 11/27<br>(木) | 9:50-10:00  | 開講式・オリエンテーション     |   |
|              | 10:00-12:30 | 組織風土とは            | 組織風土の概念・本質を理解したうえで、自社の現状を確認し、今後の方向性について考えます。<br>・ 組織・職場風土とは<br>・ 自社らしさを考える<br>・ データから考える組織づくり<br>・ 自社の組織風土の変化を考える |
| 11/28<br>(金) | 13:30-17:00 | 人事制度構築の進め方        | 中小企業における人事制度構築の事例を学び、自社らしい仕組みを検討します。<br>・ 人事の全体像<br>・ エンゲージメントを高めるポイント<br>・ 自社の評価すべきポイント<br>・ 人事のPDCAで競争力を高める     |
|              | 9:30-12:30  | 経営理念の浸透           | 組織風土づくりのために必要な企業ビジョンについて、全社員に理解浸透するためのポイントを学びます。<br>・ ミッション・ビジョン・バリュー<br>・ 理念の効果、理念教育の事例                          |
|              | 13:30-15:30 | 人材育成の仕組み          | 「人が育つ組織風土」を醸成するための仕掛けや取り組み方について、理解を深めます。<br>・ なぜ育成が停滞するのか<br>・ 人材育成の手法<br>・ 教育体系のつくり方                             |
|              | 15:30-16:30 | ブラッシュアップ計画の作成(演習) | 自社の成長に向けて、人事のブラッシュアップ計画を作成します。<br>・ 自社の組織風土の課題整理<br>・ 人事ブラッシュアップ計画書の作成  |
|              | 16:30-16:40 | 終講式・修了証書の授与       |   |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



コオ・マネジメント株式会社 代表取締役

窪田 司 (くぼたつかさ)

岡山県生まれ。地域金融機関の経営企画部門で組織戦略を5年間担当後、人事部門に異動。賃金設計、人材育成、新卒採用を担当する。実務・支援経験の両面において、「成果を上げる組織マネジメント」で数多くの実績を残す。2014年独立。2017年、コオ・マネジメント株式会社設立。中小企業の組織力を高めるリレーションシップ®コンサルティングを展開している。著書に『「化ける人材」採用の成功戦略』(スタンダース,2022)がある。中小企業診断士。

探せ!収益改善の攻めどころ

# 決算書の読み方入門

[愛媛県松山市開催]

## 研修のねらい

「決算書の読み方が分からないから、経営に活用できていない」「日々の業務に追われ、決算書の読み方を学ぶ機会がなかった」「金融機関の決算書の読み方は、どうなっているの?」

そんなモヤモヤは終わらせましょう!

この研修では、決算書の基礎知識から始めて、決算書から収益改善や成長のための課題および解決策のヒントを見出すまでを二日で学びます。

## 研修のポイント

- 経理・財務に関する知識がない方も、決算書を読めるようになります。**
- 自社の経営課題を、財務的な見地から読み解けるようになります。**
- 金融機関や税理士等と、財務について意見を交わせるスキルを獲得します。**

## 研修期間

2025年  
9/4(木) ~ 9/5(金)

## 対象者

### 経営者、経営幹部、 経理財務の責任者

- ・決算書の分析を始めてみたい方
- ・収益改善のヒントをつかみたい方
- ・金融機関や税理士との対話に自信がない方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### アイテムえひめ (愛媛国際貿易センター) 大会議室

愛媛県松山市大可賀町2-1-28

伊予鉄バスアイテムえひめ前下車  
JR松山駅から車で約15分  
松山空港から車で約5分  
松山観光港より車で約10分

| 月日         | 時間  | 科目                         | 内容   |
|------------|---|----------------------------|--|
| 9/4<br>(木) | 9:50-10:00  | 開講式・オリエンテーション              |  |
|            | 10:00-15:30<br>(昼休1H)   | 決算書の基礎知識                   | 決算書を読む上で必ず理解しておきたい事項について学びます。<br>・経理作業と財務分析はどう違う?<br>・決算書(貸借対照表・損益計算書)の構成<br>・決算書(貸借対照表・損益計算書)を読む  |
|            | 15:30-18:00   | モデルケースで学ぶ<br>決算書の読み方       | モデル決算書を基に、企業活動がどのように決算書に表れるのかを読み解いていきます。<br>・経営者の性格も企業の歩んできた軌跡も決算書の数字に表れる<br>・決算書の数値の変動から、企業の経営判断を考察する<br>・今よりも利益を増加させるためには、いま何が必要か<br>・利益とお金はどう違う?<br>・キャッシュフロー計算書の構成と簡易的な見方<br>・自社の利益、今のままで足りていますか?<br>・採算事業と不採算事業を把握しよう |
| 9:30-12:30 | 自社の決算書を照らし、決算書と実際の企業活動の連動を読み取り、経営課題と解決策を導き出す方法を学びます。<br>・損益計算書を読むポイント<br>・貸借対照表を読むポイント<br>・キャッシュフロー計算書を読むポイント<br>・自社に求められる適正な利益水準を考える<br>・自社の経営課題が決算書のどこに表れているかを見つけ出す<br>・利益を増やすためには、方法は3つしかない! |                            |  |
| 9/5<br>(金) | 13:30-17:30   | 自社の決算書を<br>読み解く力を<br>身につける |  |
|            | 17:30-17:40   | 終講式・修了証書の授与                |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



### アジア太平洋マネジメント 代表 青木 道生 (あおき みちお)

ロサンゼルス、カナダ留学を経て、金融機関勤務。アジア太平洋マネジメント代表。(株)アジア太平洋トレーディング代表取締役。その他複数社の取締役を務める。

金融・財務及び企業再生のコンサルタントとして、多くの企業の再生に携わる。中小企業大学校(広島校・九州校・人吉校)講師、全国の商工会議所や行政機関及び上場企業を含む民間企業での講義・講演を多数務める。

特に指標や比率に依存しない決算書の読み方は、初心者にも分かり易いと定評があり、机上の空論ではない、実務の見地からの財務分析を実践する。

資金ショートしない健全な会社を築くために

# 安心な経営のための 資金繰り講座

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

「利益は増えたのにお金が減ったのはなぜ？」  
「儲かった以上の税金はかからないはずなのに、苦しいのはなぜ？」

「在庫を増やすな!とよく言われるのはなぜ？」

そんなモヤモヤは終わらせましょう!

この研修では、企業経営における「利益」と「お金」の関係性を学ぶとともに、円滑な資金繰りに必要な利益水準の算出方法を演習を交えながら学びます。また、金融機関担当者がどのような視点で企業を見ているのか、元金融マンで実務経験の豊富な講師が説明します。

## 研修のポイント

- ☑ 「利益」と「お金」の関係性を知り、資金繰り予測ができるようになります。
- ☑ 資金繰り予測から自社の経営課題を把握し、未来の拓き方がわかるようになります。
- ☑ 銀行員や税理士等と、財務について対等に近い水準で話ができるようになります。

## 研修期間

2025年  
11/17<sup>月</sup>～11/18<sup>火</sup>

## 対象者

経営者、経営幹部、  
経理財務の責任者

- ・ 自社の資金繰り状況を把握したい方
- ・ 自社の資金繰り改善のヒントを知りたい方
- ・ 金融機関との交渉に自信を持ちたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

サンポートホール高松 61会議室  
(高松シンボルタワー ホール棟 6階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩で約3分

ことடன்高松築港駅から徒歩で約5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日         | 時間                    | 科目                                 | 内容   |
|------------|-----------------------|------------------------------------|--|
| 11/17<br>月 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション                      |  |
|            | 10:00-18:00<br>(昼休1H) | 決算書の見方・読み方                         | <p>決算書を読む上で必ず理解しておきたい事項について学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経理作業と財務分析はどう違う?</li> <li>・ 決算書(貸借対照表・損益計算書)の構成</li> <li>・ 経営者の性格も企業の歩んできた軌跡も、決算書の数字に表れる</li> <li>・ 数値の変動から、企業の経営判断を考察する</li> <li>・ 自社の利益、今のままで足りていますか?</li> <li>・ 採算事業と不採算事業を把握しよう</li> </ul>                |
| 11/18<br>火 | 9:30-17:30<br>(昼休1H)  | 企業経営における経理活動・財務管理の重要性、事業継続のための資金管理 | <p>経営における「利益」と「お金」の関係について学び、資金の円滑な流れを作るために必要な知識を習得します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 利益と資金はどう違う?</li> <li>・ キャッシュフロー計算書とは何か</li> <li>・ 在庫を多く持つとなぜ資金繰りが悪化するのか</li> <li>・ B/Sにおける資産の増加・負債の減少がCFの減少を形成する要因</li> <li>・ 資金繰りが成立する利益水準を探る</li> <li>・ 目標利益を達成するための3つの方法</li> </ul> |
|            | 17:30-17:40           | 終講式・修了証書の授与                        |  |

※ カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



アジア太平洋マネジメント 代表

青木 道生 (あおき みちお)

ロサンゼルス、カナダ留学を経て、金融機関勤務。アジア太平洋マネジメント代表。(株)アジア太平洋トレーディング代表取締役。その他複数社の取締役を務める。

金融・財務及び企業再生のコンサルタントとして、多くの企業の再生に携わる。中小企業大学校(広島校・九州校・人吉校)講師、全国の商工会議所や行政機関及び上場企業を含む民間企業での講義・講演を多数務める。

特に指標や比率に依存しない決算書の読み方は、初心者にも分かり易いと定評があり、机上の空論ではない、実務の見地からの財務分析を実践する。

# カン・経験・気合い頼みにしてはいけない！ 戦略的な営業で売上を伸ばす！ 営業戦略のつくり方

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

競争の激しい昨今、効果的に営業活動を展開するには、営業戦略を立案して計画的に取り組むことが必要です。特にマーケティング的思考をもって営業戦略を立案して推進することが重要です。この研修では営業に役立つマーケティングの視点やお客様をゼロから獲得するマインドフローを理解するとともに、営業戦略・実行計画の立案に取り組みます。

## 研修のポイント

- ☑ マーケティング思考に基づく、勘に頼らない営業の戦略を学ぶことができます。
- ☑ 実際に自社の営業戦略を策定することができます。
- ☑ 他社・他業種の事例に自社改善のヒントが満載です。

## 研修期間

2025年  
8/19(火) ~ 8/20(水)

## 対象者

経営幹部  
営業部門の責任者・管理者

- ・ 自社の売上拡大を目指したい方
- ・ マーケティング視点から営業計画を立てたい方
- ・ 営業マネジメントのやり方を学びたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

高松センタービル 6階 601号室

香川県高松市寿町2-4-20  
JR高松駅から徒歩で約10分  
ことでん高松築港駅から徒歩で約6分  
ことでん片原町駅から徒歩で約7分

| 月日        | 時間                    | 科目                            | 内容   |
|-----------|-----------------------|-------------------------------|--|
| 8/19<br>火 | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション                 |  |
|           | 10:00-11:30           | 営業活動のベースとなるマーケティング            | 組織的・戦略的な営業活動を進める上で重要なマーケティングの視点を理解し、営業戦略について学びます。<br>・マーケティング・営業の基本<br>・経営戦略と営業戦略の違い   |
|           | 11:30-16:00<br>(昼休1H) | 営業戦略の策定方法(演習)                 | 戦略の策定方法を理解した上で、実際に自社の営業戦略(BASiCS)を作成します。<br>・戦略で考えるべき5つの要素(戦略BASiCS: 戦場、独自資源、強み、顧客、メッセージ)  |
| 8/20<br>水 | 16:00-18:00           | 営業戦略を実務で活用する思考法               | 自社の営業戦略(BASiCS)を実務に落とし込んでいくための方法を学びます。<br>・主張、理由、根拠の3本立てで営業するには?<br>・論理的議論の3要素: シリコントライアングル  |
|           | 9:30-16:00<br>(昼休1H)  | 営業戦略のベースとなる「顧客の購買プロセス」の理解(演習) | お客様をゼロから獲得する流れについて、マインドフローをもとに整理します。<br>・顧客の意思決定プロセス(マインドフロー)を理解する<br>・顧客の購買プロセス(7つのステップ: 認知、興味、行動、比較、購買、利用、愛情)<br>・営業プロセスとマインドフロー |
|           | 16:00-17:30           | 営業戦略実行計画の立案(演習)               | 作成した営業戦略を基に、自社の戦略実行計画の立案に取り組みます。<br>・自社営業戦略実行プロセスの立案<br>・課題と対策   |
|           | 17:30-17:40           | 終講式・修了証書の授与                   |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)

ストラテジー&タクティクス株式会社 代表取締役社長  
佐藤 義典(さとう よしのり)

早稲田大学政治経済学部卒業後、NTTにて営業・マーケティングを経験し、アメリカ・ペンシルベニア大学ウォートン校で経営学修士(MBA)を取得。外資系メーカーでガムのブランド化責任者として、マーケティング・営業・開発・製造などを統括。その後、外資系マーケティングエージェンシー日本法人にて、営業チームのヘッド、コンサルティングチームのヘッドなどを歴任。2006年、ストラテジー&タクティクス株式会社を設立し、代表取締役社長に就任。グロービス・マネジメント・スクールにてマーケティングの講師も務める。著書に「ドリルを売るには穴を売れ」等がある。読者数2万人を超えるマーケティングメルマガ「売れたま!」発行人としても知られる。中小企業診断士。



顧客のニーズに応える営業手法を学ぶ

# 提案営業の考え方・進め方

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

経営環境が変化する状況下で自社が成果を出すためには、既存顧客が持つニーズを的確に把握し、それに応じた営業活動を行うことが重要です。本研修では企業が営業活動を行う際に、顧客ニーズや問題に対する解決策を提示しながらモノ・サービスを提供していく提案営業の手法を学びます。さらに営業パーソン個人の力だけでなく、チーム営業として成果が出せる仕組みの構築についても学びます。

## 研修のポイント

- ☑ 実践で使える提案営業のアプローチが学べます。
- ☑ 顧客ニーズのつかみ方とそれに応える理論的な提案を学びます。
- ☑ 提案書を作成・試行することで、商談力が高まります。

## 研修期間

2026年  
2/19(木) ~ 2/20(金)

## 対象者

管理者・新任管理者

- ・ 商談力を高めたい営業の方
- ・ 提案書の作り方を学びたい方
- ・ プレゼンテーションスキルを高めたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

サンポートホール高松 61 会議室  
(高松シンボルタワー ホール棟 6階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩で約3分

ことでん高松築港駅から徒歩で約5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

| 月日          | 時間                    | 科目            | 内容   |
|-------------|-----------------------|---------------|--|
| 2/19<br>(木) | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション |  |
|             | 10:00-18:00<br>(昼休1H) | 提案営業の基本的な考え方  | 提案営業の意義や基本となる考え方について学びます。<br>・なぜ提案営業を行うのか<br>・提案営業に求められる能力と考え方             |
| 2/20<br>(金) | 9:30-17:30<br>(昼休1H)  | 提案書の作り方       | 自社の提案書を作成するために必要となる情報を整理します。<br>・自社の強みの整理<br>・顧客ニーズを探る<br>・仮説のカタマリ提案書の作成   |
|             |                       | 提案書の作成        | 提案書の組み立て方を学んだ上で、自社の顧客を想定した提案書作成に取り組みます。<br>・顧客に提示すべき解決策<br>・グループ内プレゼンテーション |
|             | 17:30-17:40           | 効果的な提案プロセスの方法 | 提案書を基にして、自社の提案プロセスを整理します。<br>・顧客のマインドフローを活かした提案プロセスの意味と効果                  |
|             |                       | 終講式・修了証書の授与   |  |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社エグクス・コンサルティング 代表取締役  
東條 裕一(とうじょう ゆういち)

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。

Be a Great Small.  
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部  
中小企業大学校 四国キャンパス

2025年度  
新設コース

経験や勤だよりの営業から卒業し、実践で使える提案営業を学びます。

# 過剰在庫と欠品退治!適正在庫で利益を生み出す 在庫管理の進め方

[高知県高知市開催]

## 研修のねらい

製品・材料に関わらず、過剰な在庫は保管や廃棄等によりコストの根源となって、会社の経営に大きな悪影響を及ぼします。一方で、顧客との関係などから在庫削減が困難な場合も考えられます。そのような中、抱えている在庫を正確に把握し、適正に管理する土台をつくることで、在庫を必要以上に持たないようにすることが重要となります。本研修では、在庫が会社全体に与える影響や在庫管理の基本を理解した上で、自社・自部門の適正な在庫管理の進め方を学びます。

## 研修のポイント

- ☑ 在庫管理のための手法や改善のポイントを理解し、実践できるようになります。
- ☑ 在庫データの分析の着眼点を理解し、自分でデータ分析ができるようになります。
- ☑ 在庫管理を組織に定着化させるためのルールや組織づくりのポイントを学びます。

## 研修期間

2025年  
10/23(木) ~ 10/24(金)

## 対象者

### 経営幹部、管理者、新任管理者

- ・ 在庫管理の基本と実務を学びたい方
- ・ 在庫削減などの課題のある企業の方
- ・ 在庫データの管理・分析の仕方を身につけたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### 高知県工業技術センター 2階 研修室

高知県高知市布師田3992-3  
JR高知駅から車で15分  
JR土佐一宮駅から徒歩で15分  
高速道路高知インターから車で3分

| 月日         | 時間                    | 科目                | 内容   |
|------------|-----------------------|-------------------|--|
|            | 9:50-10:00            | 開講式・オリエンテーション     |  |
| 10/23<br>木 | 10:00-17:00<br>(昼休1H) | 在庫管理の基礎を知る        | 在庫管理の役割、在庫を持ち過ぎたときの経営や現場に及ぼす悪影響を理解した上で、在庫が発生するメカニズムと在庫管理の必要性を学びます。<br>・ 在庫のメリット・デメリット<br>・ 在庫の発生要因<br>・ 自社の在庫に関する課題の情報交換                   |
|            |                       | 在庫管理の方法とムダな在庫の削減法 | 在庫管理を実践する上で必要となる多品種少量の商品、製品、部品の把握方法や適正在庫量の求め方について学ぶと共に、在庫削減の進め方について事例や演習を交えて学びます。<br>・ 在庫管理の実践<br>・ 在庫管理の方法<br>・ 在庫削減の方法<br>・ 在庫予測や需要予測の手法 |
| 10/24<br>金 | 9:30-16:30<br>(昼休1H)  | 自社(自部門)での改善策の検討   | 在庫管理を自社で実践・定着させるために、これまで学んできたことを基に自社(自部門)の在庫管理に関する問題点を洗い出し、改善策を検討します。<br>・ 他社の在庫削減事例<br>・ 自社の問題点洗い出し、改善策の検討                                |
|            | 16:30-16:40           | 終講式・修了証書の授与       |  |

\*カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社アティックフェイス 代表取締役  
顯谷 敏也 (あらや としや)

関西大学大学院工学研究科を修了後、1986年シャープ(株)に入社。情報システムの構築、大型液晶テレビ工場の立ち上げ、サプライチェーン設計、工場の生産改善指導、人材育成等に従事。2012年に独立し、生産性改善オフィスAttic faith(現(株)アティックフェイス)を設立。製造業を中心に生産性改善、業務プロセス再構築などの支援に取り組んでいる。中小企業診断士、IE士(生産工学)、経営学修士(MBA)等。

現場に定着する5S 活動を考える

# 5Sの定着化と 成果の高め方

[愛媛県新居浜市開催]

## 研修のねらい

5S活動は生産現場の改善の第一歩となる重要な取り組みですが、5S活動自体が目的化したり、成果が出るまで継続できないといった課題を抱える現場が多くあります。

本研修では、5Sの目的を再確認するとともに、5S活動を定着化させて成果につなげていくためのポイントについて、事例や演習を交えて学んでいただきます。

## 研修のポイント

- ✓ 成果の出る5S活動の特徴について、事例を交えて学びます。
- ✓ 自社で5S活動を定着化するための実践ポイントを学びます。
- ✓ 5S活動の定着化に向けた行動計画を作成し、実践につなげます。

## 研修期間

2026年  
1/29(木) ~ 1/30(金)

## 対象者

経営幹部、製造部門管理者  
リーダー等

- ・ 5S活動の成果を高めたい企業の方
- ・ 自社の5S活動を見直したい方
- ・ 持続可能な5S活動の定着化を図りたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

えひめ東予産業創造センター  
テクノホール

愛媛県新居浜市大生院2151-10

JR新居浜駅から車で約20分

JRいよ西条駅から車で約15分

松山自動車道西条ICから車で約5分

JR新居浜駅またはJRいよ西条駅から

瀬戸内バスで約20分

| 月日        | 時間          | 科目               | 内容  |
|-----------|-------------|------------------|---|
| 1/29<br>木 | 9:50-10:00  | 開講式・オリエンテーション    |   |
|           | 10:00-12:30 | 5Sの目的と定着化        | 5Sの目的や成果の出る5S活動の特徴について、事例を交えて学びます。<br>・ 5Sの重要性と意義<br>・ 5Sが定着する現場の共通点<br>・ 5S活動の成果の考え方                                 |
|           | 13:30-17:00 | 5S活動を継続させるポイント   | 現場のメンバーが主体的に取り組み、継続する5S活動について、事例や演習を交えて学びます。<br>・ 5Sにおけるリーダーの役割<br>・ 目標設定の考え方<br>・ 現場のモチベーションを高めるポイント<br>・ 5S活動の記録と評価 |
| 1/30<br>金 | 9:30-12:30  |                  |   |
|           | 13:30-16:30 | 自社の5S活動計画づくり(演習) | 研修のまとめとして、自社の5S活動を振り返り、活動の定着化のための行動プランを検討します。<br>・ 自社の5S活動の見直し<br>・ 5Sの定着化に向けたアイデア<br>・ 行動プラン作成と自身の役割検討               |
|           | 16:30-16:40 | 終講式・修了証書の授与      |   |

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)

合同会社FRSコンサルティング 代表社員

古澤 智 (ふるさわ さとし)

山形県出身。大学卒業後、総合電機メーカーにおいて、製品設計等に従事。その後、中小企業支援センターにおいて、様々な中小企業の支援に従事したのち、コンサルタントとして独立。技術経営、現場改善を得意とし、企業に寄り添う伴走型支援を重視する。



# 「コミュニケーション強化講座」

2024年11月7・8日開催

取材・文 / 平井智貴

どんな職場でも欠かせないスキルであるコミュニケーション。しかし、それをしっかり学ぶ機会は意外と少ないのではないのでしょうか。この研修では、理論だけでなく実務に直結するコミュニケーションスキルを、演習を通じて幅広く身につけることができます。「これならできる!」と自信の声があふれる講座。ぜひ体験してみてください。

**1 日目** 研修は、自己紹介からスタートしました。しかし、これは単なる自己紹介ではありません。進行役を立て、時間配分や段取りを練習することで、日常業務に応用できるスキルを短時間で習得する仕組みになっています。緊張した様子の受講者に対して、三宅講師は「研修は安心安全ポジティブな場です。失敗しても大丈夫」と語りかけます。この言葉を受け、硬さがあつた会場の雰囲気が一瞬に和らぎます。

三宅講師は、「コミュニケーションは、聴く力・認める力・質問する力の3つから成り立つ」と語り、1日目は「聴く力」と「認める力」に焦点を当てて学びます。「聴く力」では、オウム返しや表情への注目など、傾聴のテクニック10か条を練習。グループでの実践演習を通じて、相手の話を心で聴く大切さを体感しました。「認める力」では、結果だけでなく、行動のプロセスや考え方そのものを認める承認力が重要だと学びます。その効果を実感するため、メンバー同士でお互いを褒め合うワークも実施されました。最初は照れくさそうな様子も見られましたが、終わる頃には「承認の力」を感じ取った表情に変わっていました。

この研修では、講義で学んだ内容をグループワークで実践できることが大きな特徴です。三宅講師は、多数のカードゲームやペアワークなど、飽きることなく楽しく取り組める仕掛けを随所に取り入れています。受講者たちは終始熱心に取り組み、多くの気づきと手応えを得て、1日目を終えました。



三宅講師の話熱心に聞く受講者



深い理解と気づきを得られるグループワーク



## 2 日目

は、1日目の振り返りから始まりました。受講者たちは、自分自身のコミュニケーションのあり方を冷静に見つめ直し、「自分が話しすぎてしまった」「部下の努力を承認できていなかった」などの反省点を共有しました。三宅講師は「気づけたことが素晴らしい。これこそが成長の第一歩です」と受講者の努力に寄り添い、その言葉に多くの方が頷いていました。

その後、研修は「質問する力」を中心に進められました。カードの写真を当てるゲームを通じて、具体的な質問手法を学び、質問力が答えを引き出すための重要な鍵であることを実感します。さらに、日常の業務で役立つ「ネガティブな視点をポジティブに変換する」技術

も習得。例えば、部下の「仕事が遅い」という課題を「丁寧に取り組んでいる」と捉え直すことで、承認を通じた部下の成長を促し、信頼関係を深め、職場全体のモチベーション向上にも役立つスキルだと、多くの受講者が実感していました。

最後に、三宅講師は「思考が変われば行動が変わる。行動が変われば結果が変わる。そして、学び続ける企業や社員が勝ち残る」と語り、受講者たちを鼓舞しました。単なる学びの場ではなく、受講者に行動の変革を促すきっかけとなった研修でした。研修終了時、会場には希望に満ちた拍手が長く長く響き渡っていました。

### 担当講師から（敬称略）

コミュニケーション能力を磨くことで、これまで気づけなかった会社の問題が浮き彫りになり、その対処法が見えてきます。しかし、コミュニケーションは座学だけでは身につけません。重要なのは、研修を通じて失敗し、その経験を学びに変えていくこと。この場を、実践的なトレーニングの機会として活用してほしいと思います。研修では、安心して発言できる環境を整え、受講者が自分の考えをしっかりとアウトプットできるようにサポートしています。素晴らしいリーダーは、周囲の人々を幸せにできるもの。そんな人材になるために、ここで得たスキルと経験が役立つはずです。



#### 三宅俊輝（みやけ としき）

香川県三豊市生まれ。心の持ち様やコミュニケーションの在り方によって人が瞬間的に変わる面白さを実感し、心理学やコミュニケーションの世界に没頭。わずか1年半でNLP（脳科学・心理学・言語学）、コーチング、ファシリテーションなどあらゆるコミュニケーション技術を体得。「人の役に立つことをする」、そのあたりまえを、あたりまえに出来る心豊かな人達と共に地域と関わりつづけることを経営ビジョンに掲げ、世界をとり回って活動中。

### 受講した方のご感想

職場を活性化させるため、コミュニケーションの改善が必要であると感じ参加しました。自分の話し方の悪い部分や、部下からの意見の引き出し方を学び、意識と行動が変わりました。



小売業 / 店長

自分のコミュニケーション手法を客観視できたことが大きかったです。演習で悪い例も実践するため、部下が辛く感じることを理解・経験できました。使える手法が多くあったので早速実践していきたいと思っています。

製造業 / 室長



2025年度開催のご案内

### 「コミュニケーション強化講座」 ～コーチングで築く信頼関係とチーム力～

- 2025年9月10日（水）、11日（木）（2日間）
- 高松センタービル 6階 601号室

（講座の詳細は20ページをご参照ください）

#### 企画担当より

職場の問題解決や事業成功のカギは効果的なコミュニケーションにあります。失敗を恐れずに取り組める安心な環境で、実践的な学びを深めてみませんか？コミュニケーションを通じて自身や職場の課題に気づき、解決への一歩を踏み出すきっかけとして、ぜひこちらの研修をご活用ください。（平井）

# 「安心な経営のための資金繰り講座」

2021年11月4・5日開催

(文=竹森まりえ / Webデザイナー)

「利益は増えたのにお金が減ったのはなぜ?」「儲かった以上の税金はかからないはずなのに、資金繰りが苦しいのはなぜ?」「在庫を増やすな!とよく言われるのはなぜ?」そんなモヤモヤが、「利益」と「お金」の関係性を学ぶことでクリアに! 元金融マンで実務経験豊富な青木講師がわかりやすく解説してくれる講座を、Webデザイナーで中小企業の支援者としても活躍されている竹森まりえさんに体験取材していただきました。「とにかく納得することだけでした」という、竹森さんの2日間のレポートをお届けします。

**1 日目** はP/L(損益計算書)とB/S(貸借対照表)について。「P/Lの見方はわかるけれど、B/Sのほうはよくわからない」という参加者に、青木講師は「言葉の定義」をしっかりと示してくれます。例えば、「資産とは。カネそのもの、カネに換わるもの(カネに換わるものなのに、まだ換わっていないもの)」「負債とは。カネを支払うべきもの」など。よく聞く言葉ですが、「定義」を聞くことで、ハッと気づきモヤモヤが晴れることが多々ありました。

「P/Lとは、1年を通じて利益が出たのか損が出たのかを計算する書類のこと」という定義を聞いたあと、P/Lの見方をテキストを使って学びます。青木講師は指標・比率・公式・専門用語がぎっしりと詰まった資料は使わず、口頭でわかりやすく説明しながら、受講者にテキスト内の空欄への記入を促します。ホワイトボードへの板書と青木講師の説明をもとに、私もどんどん記入していきます。

「みなさんの会社でも複数のモノやサービスを売っていると思いますが、どの商品が一番儲かっていて、どれが利益に寄与していないのかはP/Lではわかりません。私が銀行マン時代に上司に言われたことは『分けることはわかること。わかることは分けること』ということ。商品で、事業部でなど、みなさんも分けることから始めましょう」との助言もありました。

続いて、B/Sの言葉の由来や見方の説明を聞いたあと、簡易な事例や実際の企業の3期分までのB/Sを見ていったのですが、後半になると



「言葉の定義」を明確に説明してくれる青木講師



香川、高知、愛媛から21名の参加者

見方に慣れたせいか、「あれ、ここ何だかおかしい」「P/Lも一緒に見てみたけど、なぜこの期にこの数字が下がっているの?」とふとした違和感に気づくようになりました。



参加者が理解し記入しやすく工夫された穴埋め式のテキスト



集中して演習問題に取り組む受講生たち



1日目から2日目への数字つながりが理解しやすい、青木講師のホワイトボードへの板書

## 2 日目

はCF(キャッシュフロー)について。「正常」な運転資金の考え方は?短期借入金・長期借入金の正しい理解とは?などここからグツと難しくなった感があり、講師の話聞き漏らすまいと、必死でメモ。テキスト内の演習問題にも食らいついていく、といった感じでした。周囲を見渡すと、他の受講者の方もものすごい集中力でメモをとっていらっしゃいました。

「キャッシュフローが分かると、何年何ヶ月後にこの会社の経営状態はこうなるというのが分かります」と青木講師。設備更新など後々お金が必

要になることが分かっているのであれば、どれだけ準備したかを銀行は見ているとのこと。また、銀行が企業をどう格付しているのか、わかりやすい説明もありました。

今回、P/Lの数字から始まり、B/Sの数字へ、そしてCFの数字へと「数字をつながながら」説明を聞くことで、「その数字の背景には、こういう数字があった」ということを体系的に学ぶことができたと感じます。数字に苦手意識のあった私にとって目からウロコのこの講座、ぜひいろんな方にお勧めしたいと思いました。

### 受講した方のご感想

経理面で社長を支える立場にあるので、自社の決算書を3期分見て経営改善を図ってきましたが、その考え方で合っているかどうかを確認するために参加。結果「合っていました!」。学んだ内容を後継者に伝え、共に成長していきたいです。



有限会社平井石産  
平井美恵子さん  
(石材業・サヌカイト製品製造業/香川県)

決算書のことを勉強し始めて3年。だんだん分かってきたタイミングでもあり、今回の講座はすごく腑に落ちました。まずは教えてもらったように部門ごとや会社ごとに「分け」て、さらに5期分の財務推移表をA3で作ってみて、今後のことを考えていきたいです。



明星運輸株式会社 取締役  
大野一樹さん  
(運送業、製造業/愛媛県)

数字について深いところまで学びたいと今回参加しました。当社では四半期ごとに部門担当者が集まりマネジメント会議を開いているのですが、今回学んだことをベースにすれば、これからの「取組」の根拠をしっかりと伝えていけそうです。



株式会社森の三角ぼうし 支配人  
善家典子さん  
(販売業/愛媛県)

### 講師紹介(敬称略)

財務という苦手意識が持たれるこの分野を、分かりやすくは当然のこと、いかに実務に役立てられるか、そして面白く伝えることが出来るかを、大切にしています。指標や比率を多用せず、公式などを使わず、数字を数字で見つめます。ケースを多用し、一連の考え方が自社にどのような形で応用可能なの、選択肢を提示します。明確な解の存在する問題と、経営者としての価値観の問題を分離して示し、一連の経営課題を財務的見地から紐解くことにより、解に根拠を持たせます。



### 青木道生(あおき みちお) アジア太平洋マネジメント 代表

ロサンゼルス、カナダ留学を経て、金融機関勤務。アジア太平洋マネジメント代表。(株)アジア太平洋トレーディング代表取締役。その他複数社の取締役を務める。金融・財務及び企業再生のコンサルタントとして、多くの企業の再生に携わる。中小企業大学校(広島校・直方校・人吉校)講師、全国の商工会議所や行政機関及び上場企業を含む民間企業での講義・講演を多数務める。指標や比率に依存しない決算書の読み方は、初心者にも分かり易いと定評がある。

2025年度開催のご案内

### 「安心な経営のための資金繰り講座」 ～資金ショートしない健全な会社を築くために～

- 2025年11月17日(月)、18日(火)(2日間)
- サンポートホール高松 61会議室

(講座の詳細は27ページをご参照ください)

### 企画担当より

売上や収益よりも重要になるのが「資金繰り」です。しかし、資金繰りの管理は難しく、「どのように行えばよいかわからない」と悩んでいる方も多いのではないでしょうか。

この講座では、「財務」への抵抗感をなくし、ただ「学ぶ」だけでなく、納得する形で「使える」知識を身につけていただけます。自社の決算書を確認しながら、将来の予測ができるようになる内容です。資金繰り表をうまく活用できていない方、手元資金が増えず悩んでいる方、数値管理について改めて学び直したい方、ぜひご参加ください。(平井)

## DAY 1

### 正常と異常の見える化で 強い現場をつくる！

「皆さんは、自分の職場が今、正常なのか異常なのか見えていますか？ これが見えなければ管理や改善はできません」という佐藤講師の問いかけからスタートした1日目。「5Sは掃除をすることではなく、物が見える化すること。そして、5Sを定着させ、成果を得るためにはQCストーリーによって改善の見える化も必要です」と語る佐藤講師は、他社の取り組み事例を多数交えながら5Sの基本をていねいに解説していました。座学の後には、QCストーリーによる改善の演習として、班に分かれて紙の箱づくりが行われました。1日目はどの工程でこういった不良が発生しているかを分析。2日目に行われる、QCストーリーを使った改善へと続きます。



1 分かりやすい言葉で5Sの基本を解説する佐藤講師 / 2 箱のチェックを行いながら、不良の原因を考えます / 3 不良の原因を分析するための視点をアドバイスする佐藤講師



4 5Sによる自社の現場改善の成果を発表。佐藤講師によるとピフォーアフターの写真を撮っておくことも大事だといいます / 5 特性要因図を使って不良の原因を書き出します。体系的に探ることでより具体的な改善策が見えてきます / 6 QCストーリーを実践したことで箱づくりの不良改善効果が目に見えて表れました

## DAY 2

### QCストーリーによる改善を実践！ 劇的な変化に驚き！

2週間後に開催された2日目の講座では、まず“宿題”として出されていた「5Sによる自社の現場改善」の成果発表が行われました。5Sの基本を理解したことで「自分だけが動くのではなく、チームとして取り組むことができた」と喜びを語る方もいました。そして、講座の後半は、前回行ったQCストーリーの演習の続きです。今回は「特性要因図」を使って不良が生まれる原因を探り、そこで得た改善策を取り入れて再度、紙の箱づくりを行いました。すると、どの班も不良の発生率や生産スピードが劇的に改善！受講した皆さんも手応えを感じている様子でした。最後は一人一人が感想と今後の目標を発表して本講座は終了。「改善が改善を呼びます。ぜひ続けていってください」という佐藤講師の言葉で締めくくられました。

＼この講座で取材記者が分かったこと！ 身についたこと！／



現場改善を行うには、5S活動による「物の見える化」と、QCストーリーによる「改善の見える化」が大切！



思いつきで改善を行うと失敗する。事実(結果)に対する原因を体系的に探ることで、より明確で効果的な改善策を考え出すことができる！

あなたも  
体験して  
みましょう

## 5Sチェックリストを使い、自社の「消耗品」を点検してみましょう！

演習では4つの対象物でチェックを実施。実際に重点箇所の改善にも取り組んでいただきました。

| 対象物             | 対象物例                             | No. | 区分       | チェック内容                      | 点検結果    |         |          | 改善の重点 |
|-----------------|----------------------------------|-----|----------|-----------------------------|---------|---------|----------|-------|
|                 |                                  |     |          |                             | よくできている | 改善の余地あり | 全くできていない |       |
| 消耗品<br>(予備在庫含む) | 副資材<br>消耗工具<br>事務用品<br>保護具<br>など | 1   | 整理       | 不要な物・使っていない物が置きっぱなしになっていないか |         |         |          |       |
|                 |                                  | 2   | 整頓       | 使ったら確実に戻るように置場・置き方は適切か      |         |         |          |       |
|                 |                                  | 3   |          | 物の置き場の表示は徹底されているか           |         |         |          |       |
|                 |                                  | 4   | 清掃<br>清潔 | 不快感なく触れるようにきれいになっているか       |         |         |          |       |

重点箇所を一ヶ所に絞り、締切日を決めて改善に取り組んでみましょう！

### 受講した方のご感想

当社は生鮮食品を扱っていますので製造現場においては5Sが徹底できていましたが、講座の中で他社の事例を学ぶうちに、出荷作業の現場改善を見落としていることに気づきました。1日目の後に早速社内でチームを編成して5S活動を落とし込めたことは、大きな収穫だったと思います。本講座で強いチームづくりを学ばせていただいたので、今後は全員参加型の現場改善を目指していきたいです。

株式会社 土佐西南丸  
宮本 桂さん



### 講師より

今回は現場の最前線に立つ受講者の方が多かったので、実践的に役立てられる知識をお伝えしました。講座で学んだことを、この場だけで終わらせるのではなく、ぜひ部下や上司、経営者の方も巻き込みながら実践してってください。まずはベースとなる5Sからはじめましょう！5Sのルールが守れるようになれば、より難しい工程管理や品質管理の改善にも光が差してくるはずですよ。

一般社団法人 中部産業連盟 執行理事 主席コンサルタント  
佐藤 直樹 講師

### 担当者より

生産管理・現場改善等の講座では、自社を題材にするため、より実践的な改善手法を身につけることができます。加えて、普段は覗くことができない他社の生産現場の実例を、グループ演習を通じて学ぶことができるのも魅力の一つです。

初任者から経験者まで幅広く対応し、すぐに実践できるノウハウを提供します。「もっと現場を強くしたい」「課題解決力を高めたい」とお考えの方、ぜひ受講ください。(平井)

公式YouTube

講座の様子は  
こちらから  
ご覧いただけます



# 中小企業大学校（東京校、関西校、広島校、web校）のご案内

中小企業大学校は、1969年に開校した東京校をはじめとして、経営者や管理者の方を対象に**中小企業の経営管理に特化した研修**を全国で提供し、多くの受講の皆さまに評価をいただいております。企業をとりまく経営環境が大きく変化する中で、中小企業の皆さまの**多様な課題・ニーズに応える多彩な研修メニュー**を提供しております。

半世紀にわたる歴史の中で培われたノウハウを活かした研修テーマ、**業務から離れ学びに集中できる環境**などにより、じっくりと研修に向き合うことができます。

とくに、インターバルを挟んで合計20日前後に及ぶカリキュラムで**経営管理者や工場管理者を養成**する長期コースでは、**経営の革新や現場の課題解決**に主体的に取り組むリーダー人材

を育成する総合的かつ体系的な研修を提供しております。

また、次代の経営を担う後継者を対象とし、自社の未来を描き、その実現に向け社員を巻き込み率先垂範する人材を育てる「**経営後継者コース**」（10カ月間全日制。東京校開催。）を提供し、約45年間で900名を上回る卒業生を輩出しております。

一方で、アクセスの強化にも取り組んでおり、中小機構の各地域本部や支援機関施設で行う短期間の研修を拡充させてきているほか、2018年からは職場や自宅から**オンラインで受講**できる少人数制のゼミ「**中小企業大学校 ウェビーキャンパス**」を開校しています。

**実践的なカリキュラムを低廉な価格**で提供する中小企業大学校を、ぜひご活用ください。

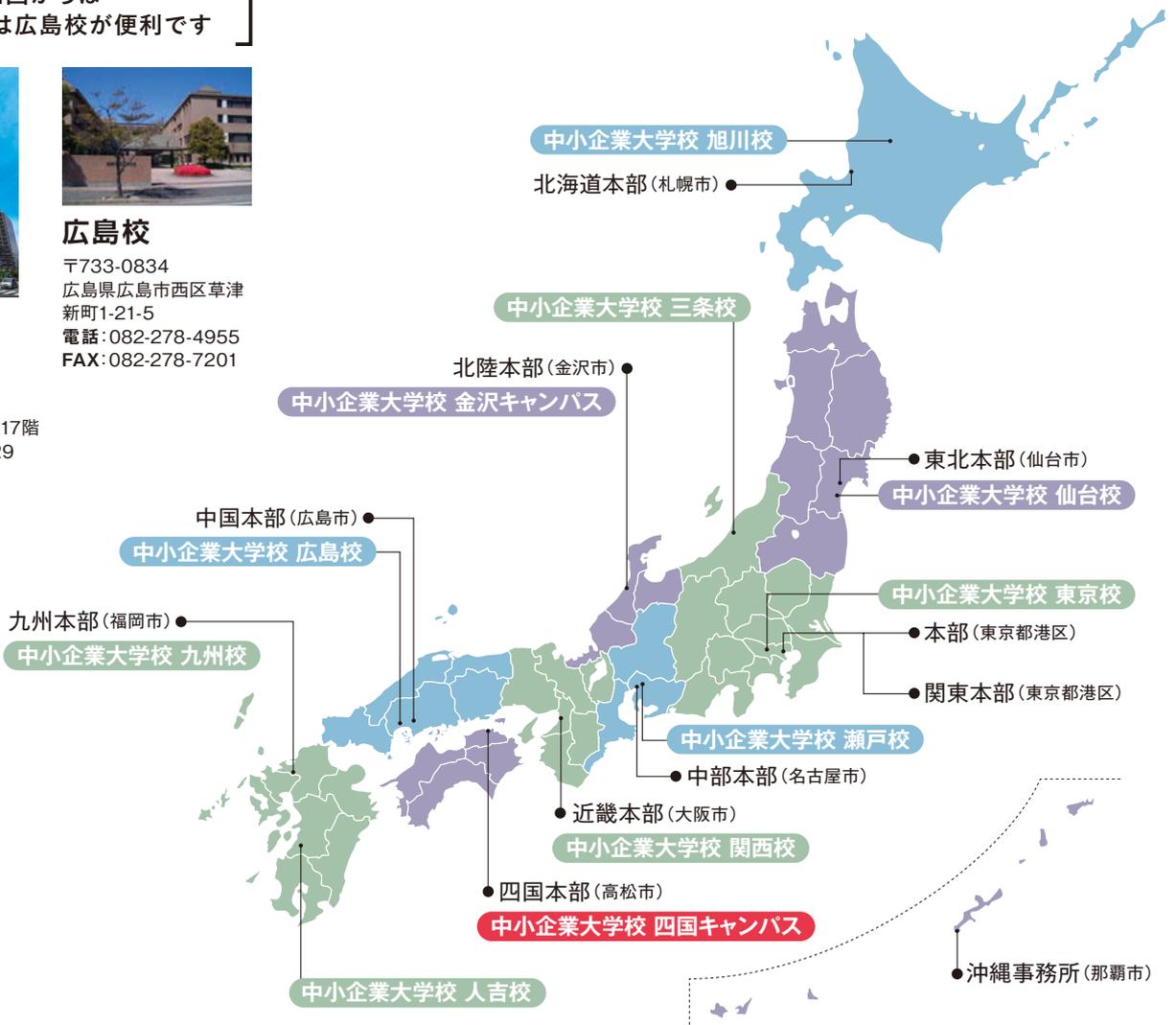
四国からは  
関西校または広島校が便利です



**関西校**  
〒541-0052  
大阪府大阪市中央区  
安土町2-3-13  
大阪国際ビルディング17階  
電話：06-6530-0029



**広島校**  
〒733-0834  
広島県広島市西区草津  
新町1-21-5  
電話：082-278-4955  
FAX：082-278-7201



# 中小企業のための少人数制オンライン研修

**Point 01 通学不要!**  
1日3時間の研修で  
仕事の合間に  
効率よく学べます

**Point 02 少人数制!**  
経験豊富な講師陣から  
丁寧なサポートを  
受けられます

**Point 03 実践的な演習!**  
学びの成果を  
すぐに活かせます

**WEBeecampusとは?**

「WEBeecampus(ウェビーキャンパス)」は、**延べ75万人の受講者を輩出する中小企業大学のノウハウを活かしたオンライン研修**です。web会議システム(Zoom)を活用したりリアルタイム双方向通信だから、どこからでも気軽に学ぶことができ、受講者同士の交流がオンライン上でも生まれます。

2025年度の  
開講コース情報はこちら



お問い合わせ

電話 **03-5470-1823**

メール [jimukyoku@webee-agekke.jp](mailto:jimukyoku@webee-agekke.jp)  
年間研修ガイドをお送りいたします

WEB

ウェビーキャンパス

検索

<https://webeecampus.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 web校 〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1虎ノ門37森ビル

第46期  
受講者  
募集

## 経営後継者研修

10月開講 全10か月全日コース

後継者の育成に悩む経営者に選ばれて45年。  
日本全国900名超の卒業生を輩出。8つの自社分析からなる  
実践的なプログラムが次代の『経営者』育成をお約束します!

**気持ちが変わった。  
本気で経営者になると決めた。**



卒業生の声

学びから得た未来への決意

ワボウ電子株式会社 月ヶ瀬 義人



私は、入社半年でこの研修を受講し、不安もありましたが、それが逆に自社を客観的に分析する良い機会となりました。経営に必要な知識や心構えを学び、ケーススタディや実習を通じて、経営論、財務、人材管理などを実践的に幅広く習得しました。特に、8回にわたる自社分析と発表は非常に刺激的で、課題の発見から解決策の策定までのプロセスを繰り返して、現状と将来のビジョン、中長期の取り組みを具体化できました。これらの学びは、卒業後の大きな指針となり、日々役立っています。

また、同じ境遇の仲間たちとの意見交換を通じ、人を中心に据えた経営の方向性を明確に持て、会社を継承する決意も固めることができました。さらに、同期やOB・OG経営者との交流、先生方からのアドバイスは卒業後も続き、今後も自社と自身の成長に寄与していくと確信しています。この研修は、学ぶ姿勢次第で得られる効果が大きく変わります。ぜひ、積極的に学び取って欲しいです。

ワボウ電子株式会社 / 〒526-0033 滋賀県長浜市平方町730 番地  
事業概要：電子部品、プリント基板設計・製造、近江海老の陸上養殖

お問合せ  
資料請求

中小企業大学校 東京校 企業研修課  
〒207-8515  
東京都東大和市桜が丘2-137-5

TEL:042-565-1207

E-mail:[to-kenshu@smrj.go.jp](mailto:to-kenshu@smrj.go.jp)

経営後継者研修  
詳細はこちら→



# お申し込み方法

## 受講対象企業

資本金又は従業員数のいずれかが下記の表に掲げる範囲に該当する日本国内の中小企業の経営者・管理者・従業員、後継者の方なら年齢・学歴等は問わず、どなたでも受講できます。

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。詳しくはお問い合わせください。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

| 区分   | 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、その他の業種<br>(※1) | 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 |
| 旅館業  | 5千万円以下 | 200人以下 |

※1 その他の業種には、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

## お申し込みから開講までの流れ

### 1 お申し込み

Webページからオンラインにてお申し込みください。  
受領後は事務連絡ご担当者あて確認メールをお送りします。

※自治体等による受講料の半額助成制度など、お得に受講いただける仕組みがあります。  
お申込前にご確認ください。(P.41をご参照)

※開講日の2週間前を過ぎたお申込についてはお問い合わせください。



オンライン  
申込

四国キャンパス 研修一覧

検索

### 2 受講決定

開講日の約1カ月前に、再度メールにて「受講受入の決定について  
(受講決定通知書 兼 受講料振込依頼書)」等の関係書類をお送りします。

### 3 受講料のお振込み

期日までに所定の金額をお振込みいただきます。

※振込手数料は貴社にてご負担願います。

※受講料納入後にキャンセルされる場合、時期に応じて納入額の全額または一部を申し受けます。  
あらかじめご了承ください。

### 4 開講

当日は、筆記用具、名刺等をご持参のうえ、会場にお越しください。  
会場は講座により異なりますのでご注意ください。

## [ 注意事項 ]

※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。

※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。

※1社3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

# 研修費用の公的助成制度のご案内

中小企業大学校の受講費用について、国、地方自治体、業界団体、中小企業支援機関が設ける補助金制度（研修費用等の一部を助成）を利用できる場合があります。

※2024年11月現在の情報であり、変更になっている場合がございます。 ※制度の詳細については、研修お申込みの前に、実施主体（機関）にお問合せください。

## 制度一覧

|                       | 自治体・団体名         | 制度名                        | 担当部署                    | TEL          |
|-----------------------|-----------------|----------------------------|-------------------------|--------------|
| 厚生労働省の助成制度            | 徳島労働局           | 人材開発支援助成金                  | 助成金センター                 | 088-622-8609 |
|                       | 香川労働局           |                            | 助成金センター                 | 087-823-0505 |
|                       | 愛媛労働局           |                            | 助成金センター                 | 089-987-6370 |
|                       | 高知労働局           |                            | 助成金センター                 | 088-878-5328 |
| 徳島県                   | 徳島県企業経営研究会      | 研修受講料の助成                   | 会事務局：徳島県経済産業部<br>企業支援課内 | 088-621-2369 |
|                       | 徳島市             | 徳島市中小企業等人材確保・<br>育成支援事業補助金 | 経済部経済政策課                | 088-621-5225 |
|                       | 阿波市             | 阿波市がんばる企業応援補助金             | 商工観光課                   | 0883-36-8722 |
|                       | 東みよし町           | 中小企業者等応援事業補助金              | 産業課                     | 0883-79-5339 |
| 香川県                   | 公益財団法人かがわ産業支援財団 | 中小企業大学校派遣研修事業              | 総務部 ファンド事業推進課           | 087-868-9903 |
|                       | 丸亀市             | 丸亀市産業振興支援補助事業              | 産業観光課                   | 0877-24-8844 |
|                       | 善通寺市            | 善通寺市中小企業振興支援事業             | 商工観光課                   | 0877-63-6315 |
|                       | さぬき市            | 中小企業等振興支援事業補助金             | 商工観光課                   | 087-894-1114 |
| 愛媛県                   | 宇和島市            | 宇和島市中小企業者等<br>応援事業補助金      | 商工観光課商工係                | 0895-49-7080 |
|                       | 新居浜市            | 新居浜市中小企業振興補助金              | 産業振興課                   | 0897-65-1260 |
|                       | 西条市             | 地域産業競争力強化事業費<br>補助金        | 産業振興課<br>企業立地・経営支援係     | 0897-52-1407 |
|                       | 大洲市             | 大洲市中小企業者・<br>小規模事業者応援事業補助金 | 商工産業課商工振興係              | 0893-24-1722 |
|                       | 愛南町             | 中小企業経営研修受講費補助金             | 商工観光課                   | 0895-72-7315 |
|                       | 吉田三間商工会         | 人材育成支援事業                   |                         | 0895-52-2233 |
|                       | 東温市商工会          | 人材育成支援事業                   | 指導課                     | 089-964-1254 |
|                       | 長浜町商工会          | 人材育成支援事業                   | 事務局                     | 0893-52-0312 |
|                       | 内子町商工会          | 人材育成支援事業                   | 事務局                     | 0893-44-2166 |
|                       | 伊方町商工会          | 人づくり研修支援事業                 | 事務局                     | 0894-38-0809 |
| その他団体                 | 鬼北町商工会          | 中小企業大学校<br>研修費用補助制度        | 事務局                     | 0895-45-0813 |
|                       | 高知県<br>香南市      | 香南市産業人材育成事業費<br>補助金        | 商工観光課                   | 0887-50-3013 |
|                       | 全日本トラック協会（全ト協）  | 中小企業大学校<br>講座受講促進助成制度      | 経営改善事業部                 | 03-3354-1056 |
|                       | 徳島県トラック協会       | 中小企業大学校受講料助成               |                         | 088-632-8810 |
|                       | 香川県トラック協会       | 中小企業大学校<br>指定講座受講促進助成      |                         | 087-851-6381 |
|                       | 愛媛県トラック協会       | 中小企業大学校<br>講座受講促進助成制度      |                         | 089-957-1069 |
| 高知県トラック協会             | 中小企業大学校受講料助成    |                            | 088-832-3499            |              |
| 日本中小企業福祉事業財団（日本フルハップ） | 中小企業経営者等研修助成制度  | 福祉・災害防止部                   | 06-6949-3314            |              |

中小企業大学の**研修**お申込みは

# WEB申込みで カンタン！便利に！

カンタン！

書類記入が  
不要になります

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、研修申込を簡略化できます。

便利！

申込履歴の  
確認ができます

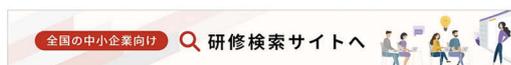
WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



## ●WEB申込みの方法

- 1 中小企業大学のトップページ下部にある「研修を探す」のカテゴリの中の「研修検索サイトへ」をクリックし、ご希望の研修を検索します

研修を探す



- 2 検索結果の一覧から、受講したい研修名をクリックし、開いた画面の下部の「Web申込み」をクリックします

- 3 申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリックします  
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を新規登録された方は、  
確認メールに従いパスワード設定を行ってください

申し込みに関する  
お問い合わせはこちらから

✉ [jm-kenshu@smrj.go.jp](mailto:jm-kenshu@smrj.go.jp)

平日9時30分～18時(12時～13時を除く)

# 【中小企業大学校四国キャンパス オーダーメイド研修のご案内】 貴社、貴組合・団体にお伺いして研修を実施します！

こんなことに困っていませんか？

企業さま

課題はあるけど、  
どういう人材育成をしたら  
いいかわからない

自社で研修をしたいが、  
良い講師が  
見つからない

研修に派遣したいが、  
時期や人員の  
調整が見つからない

組合団体  
さま

研修企画や運営の時間が割けない

講師選定のネットワークがない

## オーダーメイド研修とは

### リクエストに合わせて 専門講師が「出前研修」します。

中小企業大学校で実施している研修をお好きな日時・お好きな場所で実施できます！  
※ただし講師との日程調整が必要となります。

- 座学だけでなく、演習などを組み合わせ、自ら考えられるような研修プログラムを展開。
- 自社課題に対するアクションプランを作り、現場での実践につなげていきます。
- 経験豊富な 講師や受講者同士の対話を通じて 気づきのきっかけをつくります。



### 社員、組合員、会員限定の研修ができます。

貴社または貴組合のご意向に合わせて、研修内容をカスタマイズすることも可能です。

- 開催時期、開催場所をご希望に合わせて設定できます。
- 中小企業大学校の研修プログラムを、個別の課題に合わせてカスタマイズできます。

#### 研修実施の 流れ

#### 1 無料相談

まずはお問い合わせ  
ください

#### 2 ご提案

研修カリキュラム  
受講料のお見積

#### 3 お申込み

ご要望に合えば、  
お申込ください

#### 4 研修実施

実務経験豊富な  
講師が行います

※オーダーメイド研修開催にあたっては、研修会場のご提供、組合員・会員等への募集活動などをお願いします。  
※基本的に1日7時間ですが、お客様のご意向にあわせ変更も可能です。 ※研修費用は「1日で15万円」程度。研修時間や交通費等によって変動します。

中小企業大学校

中小機構では、**四国キャンパス**のほかにも、様々なサポートを提供しています。四国本部にお問い合わせください。

#### 経営アドバイス

各分野の専門家が経営課題の  
解決に向けて対面アドバイス

- 無料相談
- 相談回数に制限なし
- 組織、財務、法務、海外等



#### 販路開拓

販路開拓の機会創出のほか、  
専門家による成約率向上の  
ためのアドバイス支援

- 展示会、商談会への参加
- オンラインマッチング  
「J-GoodTech」
- テストマーケティングや  
マーケティング企画等への  
アドバイス 等々

#### 中小企業大学校 関西校・広島校

基礎から応用まで習得でき  
るカリキュラムと、業務から  
離れ学びに集中できる環境  
を完備し充実した機能により、  
じっくりと研修に向き合う  
ことができます。(両校とも  
年間約60講座を開催)



## 中小企業大学校 四国キャンパス

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部

〒760-0019 香川県高松市サンポート2-1  
高松シンボルタワー タワー棟 7階

TEL 087-897-3101 FAX 087-811-1753

URL <https://www.smrj.go.jp/institute/shikoku/>

中小企業大学校 四国