

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!

2023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。



## ●受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきます。

※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。

## ●WEB申込みの方法

- 1 受講する大学のトップページ下部にある「Web申込へ」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 申込処理完了後、確認メールが送信されます  
※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。
- 5 開講日の約1ヵ月前に、ご案内書類を送付いたします  
※書類に記載された振込期日までに、受講料をお振込みください。

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

営業リーダーのスキルアップが業績アップの鍵を握る!

NEW

# 営業リーダーとしての ステップアップ研修【沖縄教室】

# 人吉校

営業・マーケティング

## 研修のねらい

経済環境が著しく変化している昨今、企業においても早期の改革が求められる時代に入りました。そうした状況の中、特に重要になってくるのは営業チームの強化であり、そのカギとなるのは**営業リーダー・管理者の戦略策定スキル（アップデート）**です。

この研修では、営業チームを引っ張るリーダー・管理者が、マーケティング戦略立案に必要なスキルを習得することを通じて、**変化の時代を乗り越えられる強い営業チームの実現**を目指します。

## 研修のポイント

- 営業リーダー・管理者の戦略立案力、実行策検討にかかるスキルの向上を目指します。**
- 自社のマーケティング戦略を立案するための具体的な計画策定プロセスを学びます。**

## 研修期間

2024年 **7/3水** ~ **7/4木**  
【2日間/13時間】

## 対象者

管理者 / 新任管理者等

- ・ 自社の営業チームの強化を図りたい方
- ・ 戦略策定の手法を学びたい方
- ・ 具体的な実行策の立案のスキルアップを図りたい方

定員 **20名**

受講料 **22,000円**(税込)

## 会場

**沖縄産業支援センター**

沖縄県那覇市宇小禄 1831番地1



日	時間	内容
7/3 水	9:45- 10:00	オリエンテーション
	10:00-12:30 13:30-14:00	<b>自社を取り巻く環境分析の進め方</b> 営業・マーケティング活動を行う上で、まず初めにやるべき非常に重要な要素である、マクロとミクロの経営環境および自社の内部資源の分析を行うことで、社内外の経営環境を整理する方法を学びます。 ・ 外部環境の変化と最先端の営業活動 ・ 内部資源分析/競合他社分析 ・ 自社の強み/弱みの特定、市場の機会/脅威の明確化 ・ SWOT分析とクロスSWOT
7/4 木	14:00-18:00	<b>自社の新戦略検討</b> これまで学んだことを踏まえ、自社の戦略を策定します。 ・ 自社の新たな戦略の策定
	9:30-12:30	<b>4Pの考え方とDX導入による営業強化策</b> 営業・マーケティング活動を行う際に重要となる「4P」の考え方を学び、自社の営業・マーケティング活動を強化するために、DX（デジタル・トランスフォーメーション）を活用する方法について学びます。 ・ マーケティングミックスの検討 ・ DXを活用したマーケティングプランの進め方
7/4 木	13:30-16:30	<b>発表会</b> 研修のまとめとして、自社の営業チームの活性化計画の発表を行い、他者の発表を聞くとともに、講師から講評を受けることで、自社の計画に活かします。 ・ 自社の新マーケティング戦略の発表
	16:30-16:40	修了証書交付

※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。

## 講師紹介

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** (いなだ ゆうじ)

大手企業に勤めた後、戦略コンサルティング会社を経て2005年に独立・会社設立。以後、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一部上場企業まで、マーケティングを軸に経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、M&A、資本政策・資金調達等の支援により「日本の企業を元気にしたい!」その想いを胸に活動が続けている。抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師。



独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山 1769-1  
TEL : 0966 - 23 - 6800 (平日 9:00 ~ 17:30)  
FAX : 0966 - 22 - 1456

お気軽に  
お問い合わせください。

人吉校

検索



分析から経営改善の手がかりをつかむ

# 財務リーダーとしての ステップアップ研修

人吉校

財務管理

## 研修のねらい

昨今の変化の激しい経営環境の中で、管理者には、自社の経営実態を正しく把握し、適時適切に対応する力が求められています。自社の経営を把握するための手法は様々ありますが、その中でも基本となるのが財務分析です。

この研修では、利益と資金の視点で財務分析について学んだ上で、演習を通して「収益力」と「資金繰り」の面から経営を定量的に把握する手法を身に付けます。また、自社の決算書の分析に取り組み、自社の特徴と問題をつかみ、改善策を検討します。

## 研修のポイント

- 財務諸表や財務数値を、実際の企業活動と結び付けて学びます。
- 財務諸表から、自社の経営状況を客観的に把握する手法を理解します。
- 財務諸表から、自社の問題点を把握する方法を学びます。

## 研修期間

2024年 **【3日間 / 20時間】**  
7/17(水) ~ 7/19(金)

## 対象者

### 管理者 / 新任管理者等

- ・ 自社の財務体質を把握し、経営改善に取り組みたい方
- ・ 業務改善の手がかりをつかみたい方
- ・ 経理担当者等

定員 **20名**

受講料 **29,000円(税込)**

## 会場

### 中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	時間	科目	内容
7/17 水	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:00	財務分析の基本的視点	財務分析の基本的な考え方を理解した上で、具体的な分析の仕方を学びます。 ・ 決算書の読み方と財務分析の目的 ・ 管理会計の考え方 ・ 経営課題の仮説の立て方 ・ 経営の全体像がわかる「ローカルベンチマーク」の活用
	13:00-17:30	自社の収益力強化に向けて (P/Lからのアプローチ)	収益力の観点から、財務分析の進め方を演習を交えて学びます。 ・ 収益力の分析とは ・ 変動損益計算書の見方と作り方 ・ 収益力分析による経営実態の検証と改善アプローチ
7/18 木	9:00-10:00		
	10:00-12:00	自社の資金繰り強化に向けて (B/Sからのアプローチ)	資金繰りの観点から、財務分析の進め方を演習を交えて学びます。 ・ 資金繰りの分析とは ・ 「聴感」の分析と「動感」の分析 ・ 資金繰り分析による経営実態の検証と改善アプローチ
7/19 金	13:00-17:00		
	9:00-12:00	自社分析の実践 (演習)	自社の決算書を用いて実際に財務分析を行い、自社の経営課題の洗い出しに取り組みます。 ・ 財務分析による自社の経営実態の把握 ・ 経営課題の抽出と財務の視点から実践的な改善策の検討
	13:00-16:00		
	16:00-16:10	修了証書交付	

※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。

## 講師紹介 (敬称略)



税理士法人アイビーパートナーズ  
代表社員 税理士  
**海野 理香 (うみのりか)**

1989年鹿児島大学法学部法学科卒業。鹿児島市役所、会計事務所を経て、2005年独立。  
経営革新等支援機関（経済産業局認定）、宮崎商工会議所経営支援チーム助言事業・登録専門家。  
税理士、1級ファイナンシャル・プランニング技能士、行政書士



リーダー必須の現場改善入門講座

実践で学ぶ!

人吉校

生産管理

## 5Sと目で見える管理

## 研修のねらい

生産現場において、すぐには必要とされない材料や工具、さらに仕掛品が数多くあると、作業を妨げ、ムダを生み、企業利益を圧迫する原因になります。ムダをなくすことは、生産性向上だけでなく、安全の確保や快適な職場づくりにもつながる重要な取り組みです。

この研修では、現場のムリ・ムダ・ムラを発見し、整理・整頓・清掃・清潔・躰（5S）と見える化を実現する手順を学びます。また、インターバル期間を活用して、自社で5S活動に取り組むことで、自社・自部門の現場改善と改善活動の定着手法を身に付けます。

## 研修のポイント

- 5Sを基礎からしっかりと学べます。  
(現場のムダの見つけ方と排除の仕方が身に付きます。)
- インターバル期間を利用して、自社の5S活動に取り組みます。
- 製造業のみならず、建設業やサービス業などにも応用できる内容です。

## 研修期間

2024年【全4日間/26時間】

7/22<sup>月</sup>～7/23<sup>火</sup>  
10/7<sup>月</sup>～10/8<sup>火</sup>

## 対象者

管理者、新任管理者、  
その候補者（リーダー）の方

- ・5S活動の推進リーダーの方
- ・自社の5S活動を見直したい方
- ・職場の整理・整頓をしたい管理部門の方

定員 20名

受講料 36,000円(税込)

## 会場

中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	時間	科目	内容
7/22 <sup>月</sup>	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:00	5Sの重要性と管理者の役割	生産現場で起きている問題とその要因を理解した上で、5Sに取り組む意味と活動を推進する管理者の役割を学びます。
	13:00-17:30	5Sの基本と5S活動の実施ステップ(演習)	5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)のそれぞれの内容と実践方法を理解した上で、5S活動の進め方の手順とポイントを演習を交えて学びます。
7/23 <sup>火</sup>	9:00-12:00		
	13:00-16:00	目で見える管理の実践法(演習)	目で見える管理の考え方や進め方を事例として学んだ上で、自社での実践の仕方を検討します。

インターバル課題「職場での5S活動の実践」⇒前半での学びを活かして、5S活動の実践に取り組みます。

10/7 <sup>月</sup>	9:30-12:00	現場実践の振り返り	インターバル期間での実践結果を振り返り、課題の整理を行います。
	13:00-17:30	ムリ・ムダ・ムラの発見と改善(演習)	ムリ・ムダ・ムラの定義と発見の仕方、その対策の立て方を、ケース演習を交えて学びます。
10/8 <sup>火</sup>	9:00-12:00		
	13:00-16:00	5S活動定着の検討(演習)	研修のまとめとして、自社で5S活動を実践・継続していく上での課題を整理し、今後の対策を検討します。
	16:00-16:10	修了証書交付	

※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。

## 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、現場改善を得意とする。



日々の業務の中で実践する！

# OJT の考え方・進め方

# 人吉校

組織マネジメント

## 研修のねらい

企業を取り巻く経済環境が著しく変化している昨今ですが、管理者にとって、いつの時代も普遍的に必要とされているのが、部下や後輩を1日でも早く「できる人材」へと育成・成長させるスキルです。しかしながら、なかなか「人を育てる」ための時間が取れなかったり、そもそも「どう教えればよいのか分からない」等、多くの管理者が様々な悩みを抱えている領域でもあります。

この研修では、人材育成の中心となるOJT（職場内教育）の実施に必要な知識・スキルを学び、限られた時間の中でも効果的に部下・後輩を指導する方法を身に付けるとともに、OJTを通して得た経験を自身の成長にもつなげることで、信頼される上司・先輩にステップアップすることを目指します。

## 研修のポイント

- ☑ 管理者に必要とされる OJT（職場内教育）のスキルを学びます。
- ☑ 部下・後輩に対する観察力や洞察力を磨き、適切な指導ができることを目指します。
- ☑ 管理者自身の OJT に対する目標を設定し、行動計画を策定します。

## 研修期間

2024年 【2日間/13時間】  
7/25(木)～7/26(金)

## 対象者

### 管理者 / 新任管理者

- ・自身の OJT スキルを向上させたい方
- ・OJT を通して観察力や洞察力を身に付けたい方
- ・OJT のやり方に悩みを抱えている方

定員 30名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

### 中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	時間	科目	内容
7/25 木	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:00	管理者における OJT の重要性	管理者に求められる役割とOJTの重要性を理解するとともに、自身が他者を評価する時の評価のクセを把握しておくことは、部下・後輩へ指導する際に間違った指導をしないためにも非常に重要です。信頼される上司・先輩になるために、まずは自身のOJTの特徴を理解します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 管理者に求められる役割とOJTの重要性</li> <li>・ 部下・後輩に信頼される上司・後輩になるために必要なこと</li> <li>・ 自身のOJTのやり方を振り返る</li> <li>・ 部下・後輩を指導する前に、自身の他者評価のクセを把握する</li> </ul>
7/26 金	13:00-17:30	部下・後輩への効果的な OJT の手法	ただの思い付きや慣性によるOJTでは、部下・後輩を成長させることはできず、また管理者自身の成長にも繋がりません。ここでは、部下・後輩への適時適切なアドバイスをを行うために必要な考え方やスキルについて学ぶとともに、自身の成長に繋げる方法を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 部下・後輩の印象に基づいた指導をする危険性</li> <li>・ 観察力・洞察力の強化で、部下・後輩の強み・弱みを把握する</li> <li>・ 部下・後輩へのOJTでもPDCAサイクルを回す</li> <li>・ 部下・後輩のタイプに応じたコミュニケーション/指導方法</li> <li>・ 部下・後輩への指導内容の伝え方のポイント</li> <li>・ OJTの経験を自身の成長に繋げる方法</li> <li>・ OJTロールプレイング演習</li> </ul>
	9:00-12:00	OJT 指導における自身の目標設定と行動計画の策定	自身のOJTスキルのさらなる向上のために達成すべき目標を設定し、目標を達成するために必要な行動計画づくりを行います。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自身の達成すべき目標の設定</li> <li>・ 行動計画の策定</li> </ul>
	16:00-16:10	修了証書交付	

※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。

## 講師紹介 敬称略



有限会社人事政策研究所  
代表

### 望月 禎彦 (もちづき よしひこ)

1960年生まれ。立教大学卒業後、ユニ・チャーム株式会社にて営業を経験後、人事部にて採用・研修の実務を経験。92年独立。支援先を中堅企業に絞り、支援先企業が人事政策面で1人立ちできるよう徹底的に指導するのが特徴。「行動」をベースにした独自の理論を駆使し、「できる人」を着実に増やし、成果につなげる。実際の支援先は30年間で400社を超える。2000年には、そのノウハウを結実させたソフトウェア『コンピテンシーマスター』を、2010年には、人事評価ASPシステム『コンピリーダー』を開発し、ユーザー数は累計3,000企業にのぼる。その導入先は上海、台湾にも及んでいる。また講演では、コンスタントに年間1,000名超の経営者/マネージャーに実践ノウハウを提供。2011年には、30年間のノウハウを体系的に提供する塾形式の『望月人事クラブ』を主宰し、全国各地に『出来る人を増やす』活動を推進している。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山 1769-1  
TEL: 0966-23-6800 (平日 9:00～17:30)  
FAX: 0966-22-1456

お気軽に  
お問い合わせください。

人吉校

検索



信頼関係を高め、一体感を生む職場づくり

# コミュニケーション & コーチング力強化研修

# 人吉校

組織マネジメント

## 研修のねらい

若手社員の離職防止、年上部下との関わり方、ひとり一人に合わせた指導やモチベーションを高める方法など、管理者に求められるコミュニケーション能力は日々難易度を増しています。仕事への意識や価値観が多様化する中、管理者は組織を活性化していくためにコミュニケーションやコーチングの力を高め、部下との良好な関係を築くことが求められます。

この研修では、管理者が悩める若手社員や部下に寄り添いながら、その主体性・やる気を引き出し、組織の戦力へと育てていくためのコミュニケーションやコーチングの効果的な実践方法について、演習を交えて具体的に学びます。

## 研修のポイント

- Z世代と言われる若手社員や年上部下など、部下の特性に合わせた実践的なコミュニケーション術を紹介します。
- 部下の意欲を高める接し方・教え方を身に付けます。
- 上司の立場、部下の立場、同僚の立場として、様々な場面設定によるロールプレイングで、新たな気づきを得ます。

## 研修期間

2024年 【3日間/20時間】  
7/31(水) ~ 8/2(金)

## 対象者

管理者・新任管理者

- ・ 自社で使えるコミュニケーションやコーチングなどのスキルを学びたい方
- ・ これから管理者になる職場のリーダーの方
- ・ 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 29,000円(税込)

## 会場

中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	講座	科目	内容
7/31 水	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:00	部下指導の考え方と効果的なコミュニケーション手法	部下が能力を最大限発揮できるように、上司として部下指導に臨む考え方や姿勢、指導の進め方について、事例を交えて学びます。 ・ 部下の成長と上司の役割・影響 ・ 部下を育てる鍵は「コミュニケーション」 ・ Z世代や年上部下の特性と関わり方 ・ 効果的なコミュニケーション手法を考える
8/1 木	13:00-17:30		上司が多様な部下の価値観や個性に柔軟に配慮し、意欲や主体性を引き出していく上で効果的な「コーチング」の考え方や手法について、演習を交えて実践的に学びます。
	9:00-12:00 13:00-17:00	コーチングの効果的な実践方法(演習)	・ コーチングの流れと実践ポイント ・ 信頼関係を築き、やる気を引き出す傾聴と承認 ・ 上司の信頼と期待を伝える叱り方 ・ 部下の意識を変え、行動を引き出す質問力 ・ 部下の多様性に応じた指導方法 ・ やる気を引き出す行動目標の設定とフィードバックの方法 ・ コーチング実践(日常の指導、1on1コーチング)
8/2 金	9:00-12:00		
	13:00-16:00	職場の活性化と自社の部下育成プランづくり(演習)	職場内のコミュニケーションを活性化させ、部下の指導・育成を計画的に取り組む際のポイントを学び、リーダーとしての行動計画を作成します。 ・ リーダーとして一歩を踏み出す行動計画の作成 ・ 行動計画実践のための仕組みづくり
	16:00-16:10	修了証書交付	

※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。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社オン・ストレングス  
代表取締役

丸本 昭 (まるもと あきら)

1963年、福島県生まれ。

2007年からコーチ21(現在のコーチA)でコーチングを学び、コーチとして活動。強みを活かして目標達成をサポートするコーチングを得意としてきたところから、2014年、アメリカ・ギャラップ社でストレングスコーチングを学び、個人の目標達成、強みを活かしたチーム作りに関わり続けている。管理職として部下育成にコーチングを活かしてきた経験から、成果を上げるための組織マネジメント、離職防止・メンタル予防に役立つ部下との関わり方を伝えている。



1日でわかる! 「儲ける力」のポイント

# 会計情報活用講座

【熊本教室】

# 人吉校

財務管理

## 研修のねらい

円安・資材高騰など、中小企業の経営環境は厳しさを増しております。我々の事業が成長・発展していくためには、自社の経営状態を正確に把握し、全社的に経営課題に取り組み、利益を生み出すことが重要です。

この研修では、会計情報から経営課題を可視化して現状を客観的に把握することの重要性や、会計情報を自社経営に活用する視点を学びます。特に、現状の財務構造からどのように利益を生み出すかを演習を交えて学び、利益・資金計画を実現するための進捗管理のポイントを身につけます。

## 研修のポイント

- ☑ 会計情報の活用により、日々の経営の見える化や進捗管理の重要性を学びます。
- ☑ 収益改善の方法を導き出すために必要な損益分岐点の基本を理解できます。
- ☑ 会計情報に基づいて、財務体質の具体的な改善方法がわかります。

## 研修期間

2024年

8/1(木) 【1日間/7時間】

## 対象者

経営者 / 後継者 / 経営幹部

- ・ 経営に会計情報を活かしたいと考えている企業の方
- ・ 管理会計の基本を学びたい方

定員 20名

受講料 16,000円(税込)

## 会場

熊本市流通情報会館

熊本県熊本市南区流通団地1丁目24番地



月日	時間	科目	内容
8/1 木	9:45-10:00	オリエンテーション	
	10:00-12:00	管理会計の基礎知識	会計情報を経営に有効に活用した企業の事例から、経営のための会計について検討します。 ・ 経営に活かす管理会計とは? ・ 儲け(利益)とお金(資金)の関係 ・ 決算書の読み方(分析)のポイント
	13:00-16:00	会計情報の実践的活用法	事例決算書を使って、収益構造の把握や損益分岐点分析の仕方を学びます。 ・ 管理会計の考え方と取り組み方(部門別・商品別・地域別・取引先別) ・ 損益分岐点の考え方と実務的活用方法
	16:00-18:00	利益・資金計画の必要性と計画実行のポイント	利益・資金計画と、計画に沿った管理の仕方を学びます。 ・ 利益・資金計画とは? ・ 計画の実現性を高めるためのポイント
	18:00-18:10	修了証書交付	

※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。

## 講師紹介(敬称略)



城所会計事務所(経営革新等支援機関)  
代表

城所 弘明(きどころ ひろあき)

1952年東京生まれ。公認会計士・税理士・行政書士。

現在、専門家・実務家向けのセミナーを実施する傍ら、経営改善のコンサルティングを行っている。

主な著書に「経営改善計画の進め方」、「強い会社をつくる戦略キャッシュフロー経営」、「自立・成長企業をつくる実践経営計画」ほか、多数。

近著:「実例から読みとく 事業承継トラブルの対応策」(新日本法規出版株式会社)



自律型リーダーとなり、自律型組織づくりを目指す!

# 新任管理者の自己革新研修

## 【鹿児島教室】

### 研修のねらい

企業の中核を担うリーダーとなるためには、**自主的に業務を遂行**しつつ、組織・部下の業績や活性化にも寄与できる、組織としてのチカラを引き出す人材となるための**意識改革が重要**です。

この研修では、部下からの深い信頼を得る関係づくりを土台としながら、自身の行動傾向や価値観・個性などに基づいた**将来のあるべき姿やそのキャリアの描き方**を学び、また今後の行動指針・計画づくり、職場での展開、定着策までを検討する、**真の自律型人材**（自分で考え、動き、組織として成果を出せる人材）を目指します。

### 研修期間

2024年 【2日間/13時間】

8/28水 ~ 8/29木

### 対象者

管理者 / リーダー / 管理者候補

- ・ 新しく管理者になられた方
- ・ これから管理者になられる方
- ・ 自身の意識や行動を変えたい後継者、管理者の方

定員 30名

受講料 22,000円(税込)

### 会場

鹿児島中央ビルディング B会場

鹿児島県鹿児島市山之口町1-10



### 研修のポイント

- ☑ 自律型リーダーとして成長するための意識改革・関係改革につながります。
- ☑ 「自律＝孤立」とならない、つながり感のあるチームづくりを学びます。
- ☑ 将来ビジョンと自己革新計画を検討するとともに、自律型組織となるための行動指針を策定します。

日	時間	科目	内容
8/28 水	9:45- 10:00	オリエンテーション	
	10:00-12:30	リーダーとしての基本軸を立てる	自ら考え、動き、組織として成果を出す「自律型リーダー」となるための、「土台（根っこ）づくり」について学びます。 ・ 基本軸・姿勢を立てる ・ 深い信頼関係を育てる～聞く・聴く・認知る～ ・ 部下の身体に響き、共感を呼ぶ伝え方
	13:30-16:00		自身の行動傾向や価値観・個性などに基づいたリーダーシップのあり方について検討します。 ・ 今までの人生の振り返り～持ち味を活かす～
8/29 木	9:30-12:30	組織にチカラをもたらすマネジメント	リーダーとして、人を育て、組織をまとめ、動かすための実践法について学びます。 ・ 部下の心を安定させる～カウンセリング～ ・ 部下の意欲を引き出す～コーチング～ ・ チームを動かす、チームをまとめる
	13:30-15:00		それぞれの個別課題と解決に向けた着眼点について全体でシェアします。 ・ 個別課題と解決に向けた着眼点のシェア
	15:00-16:30	今後の実践へ向けて	
	16:30-16:40	修了証書交付	

※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。

### 講師紹介



経営コンサルティング波多野事務所  
代表

波多野 卓司 (はたの たくじ)

1960年生まれ。メーカーにて生産技術・商品開発などに従事したのち、1994年に経営コンサルティング波多野事務所を設立。「個人の自律性・組織のつながり感の醸成」「弱さを生かして」を理念に、企業の個別ニーズに対応した支援を展開し、全国で数多くの成功事例が生まれている。研修講師としても、精力的で熱心な人柄と実践的な指導に定評。創業支援・マーケティング支援・組織活性化支援ほか、カウンセラー・プロコーチとしての顔も併せ持つ。また、起業家/経営者/組織リーダーの相互支援・相互検討のコミュニティ「一番商品づくり塾（メンバー1000名）」を主宰。メンバーからは日々、起業/新事業/課題解決事例が生まれ続けている。

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 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町栢山 1769-1  
TEL: 0966-23-6800 (平日 9:00 ~ 17:30)  
FAX: 0966-22-1456

お気軽に  
お問い合わせください。

人吉校

検索





# 組織を引っ張る「原動力」になる！ 【宮崎教室】 若手リーダーとしての ステップアップ研修

## 研修のねらい

厳しい経営環境の中で企業が将来にわたって発展し続けるためには、組織の力を磨いていく必要があります。そのためには、企業の未来を支える若手社員が自律的・積極的に業務を推進し、リーダーとして活躍できる能力や個性を高めていくことが重要です。

この研修では、将来、組織の中心となる若手リーダーが、周囲に積極的に働きかけ、チームの目標達成を推進していくために、上司の補佐や後輩・部下指導のスキル、チームでの仕事の進め方を学びます。また将来、組織の中心的存在となるために、「理想のリーダー像」を検討し、今後の行動プランを考えます。

## 研修のポイント

- ☑ 若手リーダーとしての立ち位置を理解し、中核的人材に成長するための意識改革につなげます。
- ☑ 後輩指導のポイントや上司との連携について演習を交えて学びます。
- ☑ チーム内のまとめ役として、周囲を巻き込みながら、仕事を進める方法について理解します。

## 研修期間

2024年 【2日間 / 14 時間】  
9/3(火) ~ 9/4(水)

## 対象者

### 管理者候補 (係長 / 主任)

- ・ 職場やチーム内で部下や後輩がいる方
- ・ 自身の仕事に対する意識や行動を変えたい方

定員 30名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

宮崎県トラック協会総合研修会館

宮崎県宮崎市恒久 1-7-21



月日	時間	科目	内容
9/3 火	9:45-10:00	オリエンテーション	
	10:00-12:00	若手リーダーに求められる期待と役割	自分自身の立ち位置を捉え直し、若手リーダーとしての自覚と求められる役割を認識します。 ・ 組織人としての認識を深める ・ 若手リーダーに求められる役割と心構え ・ 自身の振り返り (自己理解)
	13:00-14:30		上司や部下との関わり方を学び、若手リーダーとしての行動スキルを身に付けます。 ・ リーダーシップとフォローシップ ・ フォロワーとして上司を補佐する ・ リーダーとして部下 (後輩) を指導・支援する
9/4 水	14:30-17:30	フォローアップとリーダーシップ	
	9:30-12:00	チームでの仕事の進め方	組織の目標をメンバーと共有し、有機的にまとめるための基礎となる、目標の共有や周囲とのコミュニケーション方法、仕事の進め方を学びます。 ・ 目標の共有と周囲との関係づくり (コミュニケーション) ・ チームワークを発揮する仕事の進め方 ・ チームの成果を発揮するファシリテーション
13:00-15:00			
9/4 水	15:00-18:00	「理想のリーダー像」と今後の自身のキャリアプラン	研修を通して学んだ若手リーダーとしてのスキルやノウハウを振り返り、自身の目指す「理想のリーダー像」を検討し、今後の行動プランを考えます。 ・ 「理想のリーダー像」の検討 ・ 今後のキャリアの歩み方 ・ 自身のスキルの磨き方 ・ これからの行動プラン
	18:00-18:10	修了証書交付	

※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。

## 講師紹介 (仮称)



中小企業診断士  
調理師

菅生 将人 (すごう まさと)

大学卒業後、総合物流企業、食品メーカー、築地市場内荷役に勤務し、主に企画営業・リテールサポートを担当。中小企業診断士の資格取得をきっかけに、2011年に独立。横浜市の地場コンサルティングファームの役員を経て、現在は個人として中小企業支援活動に従事している。営業支援はもちろん、自身の経験を活かした創業支援や、新入社員研修・若手リーダー研修を得意とする。2016年より、家業である株式会社菅生食品 (魚介類卸売業) の代表取締役も務める。中小企業大学校講師、東京電機大学創業支援施設インキュベーションマネージャー。



適切な目標を設定し、望ましい行動を促すことで、部下の成長を支援する

# 部下育成のための スキルアップ研修

【熊本教室】

## 研修のねらい

経済環境の激しい変化に伴って、管理者・リーダーに求められる役割も変化していますが、いつの時代も変わらずに求められている本質的な役割の1つが、**組織目標を達成するために、部下・後輩を育成し、彼らの能力を高めていくスキル**です。また、**多様性（ダイバーシティ）の時代、管理者・リーダーが年齢や性別などにとらわれることなく、再現性のある部下育成スキルを身に付けることが求められます。**

この研修では、部下・後輩の成長を支援していくために、彼らの成長に資する適切な目標を設定する手法を学ぶとともに、その目標達成に向けた望ましい活動を促していくために、**仕事の進め方に着目した教え方（育成方法）と、彼らが成長しやすい職場の環境づくり**について学びます。また、人の力だけに頼らない方法を学ぶことにより、上司・先輩として必要とされる効果的なマネジメント手法を身に付けることができます。

## 研修のポイント

- 講師の豊富な経験に基づく**"使えるメソッド"**としての部下・後輩の育成法について学ぶことができます。
- 部下・後輩の成長に資する**目標設定のポイントや仕事の教え方**を身に付けます。
- 部下・後輩の育成に効果的な**マネジメントを仕組み化する手法**を身に付けます。

## 研修期間

2024年 【2日間 /14 時間】  
9/11(水) ~ 9/12(木)

## 対象者

### 管理者・新任管理者等

- ・ 部下・後輩の育成方法を教わったことがなく、課題を感じている方
  - ・ 部下・後輩の現状に応じた適切な育成法を学びたい方
  - ・ 効果的なマネジメント手法を学びたい方
- ※管理者に着任して5年以内の方を想定

定員 **30名**

受講料 **22,000円**(税込)

## 会場

### 水前寺共済会館グレースシア

熊本県熊本市中央区水前寺1丁目33-18



日	時間	研修内容	ポイント
9/11 水	9:45-10:00	オリエンテーション	
	10:00-12:30	管理者の役割 マネジメントとは何か	部下育成の前提として、管理者に求められる役割を学びます。 ・ 管理者の役割の変化と変わらない本質的な役割 ・ なぜ部下のやる気が上がらないのか ・ 仕事の優先順位付け ・ 成果を上げるチームのつくり方
	13:30-18:00	マネジメントとは何かを考え、実践する (ワークショップ)	目標設定や仕事の進め方等、様々な観点から、部下・後輩が期待どおりに成長しない理由を考えるとともに、彼らが成長していくために必要な指導・育成方法を学びます。 ・ K&D (動・経歴・度胸) マネジメントの限界を知る ・ 部下・後輩が期待どおりに成長しない理由を知る ・ 仕事の全体像や背景を説明し、仕事への「意味づけ」をさせる ・ 部下・後輩の成長に資する適切な目標を設定する (目標を実現可能なステップに落とし込み、理解を促す) ・ 上司・先輩が指導する内容を分析、分解する
9/12 木	9:30-12:30	部下の成長に効果のあるコミュニケーション、部下面談 (ワークショップ)	組織の活性化や部下の成長を促すために、効果的なコミュニケーション、部下との面談方法の考え方をワークを通して学びます。 ・ 信頼される上司の条件とは ・ 自らのタイプを知り、部下の育成に活かす ・ コミュニケーションとは何か ・ 効果的な、承認、傾聴、質問のポイント ・ 人を育てるための効果的な質問とは ・ 動機づけの種類と使い方 ・ 部下を成長させるフィードバック ・ 部下の習慣づくり ・ 効果の上がる部下面談の仕方
	13:30-15:00		
	15:00-17:30	自社の部下育成計画の検討 (実践型演習)	これまで学んできたことをもとに、自社で継続して進める部下育成の計画について検討します。 ・ 全体像の把握 ・ 指導するときの注意点 ・ 自社プランの検討
	17:30-17:40	修了証書交付	

※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。

## 講師プロフィール



株式会社マネジメントデザイン  
代表取締役

### 松尾 淳一 (まつお じゅんいち)

セールス、マーケティング、販売から人事、マネジメントに至るまで幅広い実務を経験。その後、教育系企業、経営コンサルティング企業等3社のCOO・取締役を歴任している。自らが直接、1,000人を超える部下を指導した経験は、実践から得た"使えるメソッド"としての評判が高い。現在、7社の経営顧問も担当。職種を問わない再現性のあるノウハウが多く企業の助けとなっている。時代の変化とともに、過去の成功法則が通用しなくなっている現在、多くの経営者、マネージャーがその方法論に悩み苦しんでおり、組織に変革と成長をもたらす理論は、組織と部下を持つ立場にある者から多くの共感を呼ぶ。セミナー講師も務める。



商品の魅力を多くの人に伝え、

"ライバルに負けない" 選ばれるネットショップへ!

# ネットショップ改善のための ステップアップ研修

## 研修のねらい

中小企業者にとって低コストで開設できるネットショップ(EC)が販路拡大の手段として注目されています。一方、ECが主流になっている昨今、単にサイトを開設するだけでは売れない状況となっています。

この研修では、ECに取り組んでいるが成果に結びついていない方に対し、**購買につながりやすいサイトの作り方・見せ方やプロモーション方法**を自社のECサイトを題材にしながら実践的に学びます。そのうえで、ECサイトのブラッシュアップやプロモーション方法の検討を行います。

## 研修のポイント

- 売りに結びつくネットショップへの改善策を検討できます。
- 新たな視点でのプロモーション施策の検討が行えます。

### 研修期間

2024年 **【2日間/13時間】**  
**9/25水 ~ 9/26木**

### 対象者

#### 管理者 / 新任管理者

- ・ EC サイト管理者の方
- ・ EC の売上げが伸び悩んでいる方
- ・ EC サイトを改善したいと考えている方

定員 **20名**

受講料 **22,000円(税込)**

### 会場

中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

日	時間	研修内容	研修内容
9/25 水	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:00	Webマーケティングの基本	Webマーケティングの基本を理解したうえで、ECサイトへの応用を検討します。 ・ Webマーケティングの基本 ・ 売れる仕組み作り ・ "顧客視点" に立った発想 (ペルソナの事例)
	13:00-15:30	商品の魅力を伝えるサイト構築の基本	ネット販売で商品の魅力を伝えるのはサイトです。自社の取り扱う商品の魅力がサイト訪問者に伝わるような作りになっているのか、説明文や画像、サイトの構成を見直します。 ・ サイト訪問者に知りたい情報を適切に伝える写真や説明文 ・ 商品の強みの分析・整理と伝え方
9/26 木	15:30-17:30	プロモーション方法の基本(広告・SNS運用)	広告媒体の使い方について事例を交えて検討し、自社に適したプロモーション方法を検討します。 ・ 広告媒体ごとのプロモーションにおける特徴 (リスティング広告・GDN・SNS広告・モール内広告等) ・ SNSを活用した販売促進事例
	9:00-11:00	具体的な売上向上のための施策	売上げが伸びやすいタイミングである季節イベントやECモールでのキャンペーンにおける施策、継続的に購入してもらえるファンを作る施策を紹介します。 ・ イベントやキャンペーンを利用した売上向上の施策 ・ リピーター獲得の施策
	11:00-12:00	目標達成に向けたアクションプランの策定	適切なプロモーション施策を再検討し、実施に向けたアクションプランを策定し、発表します。 ・ 売上目標の設定 ・ プロモーション施策の検討 ・ アクションプランの策定・発表
	13:00-15:00		
	15:00-16:00	アクションプラン実行後の効果検証	アクションプランによって達成した売上高と売上目標との差を把握するとともに、ECサイトへの訪問者数や到達経路等について検証できるノウハウを学びます。 ・ ECサイトにおける成果把握の方法
16:00-16:10	修了証書交付		

※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。

## 講師紹介



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)**

中小企業診断士、1級販売士。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。



お客様の声を聴き、業務改善の糸口を探り顧客満足度の向上を目指す！

# クレーム対応と 改善点の見つけ方

人吉校

組織マネジメント

## 研修のねらい

クレームは、その対応の仕方によっては、企業に深刻なダメージを与えるリスクをはらんでいます。しかし、その一方で、お客様の求めている内容に真摯に向き合い、お客様の抱える問題の解決を図ることは、**自社への信頼性の向上**につながるとともに、**自社の業務改善に繋がる有益なヒント**も見え隠れしています。お客様から得たヒントを基に、自社の業務改善に取り組むことは、顧客満足度のさらなる向上に繋がります。

この研修では、クレームの本質とクレーム対応の基本姿勢を理解した上で、適切な対応手順を学ぶとともに、職場のメンバーと協力した組織的な対応として、**クレームが発生した「真の理由」の見つけ方と自社の業務改善への繋げ方**について学びます。

## 研修のポイント

- ☑ **クレームの本質と対応の基本姿勢、適切な対応手順について学びます。**
- ☑ **クレームが発生した「真の理由」を見つけ、自社の業務改善に繋げる方法を学びます。**
- ☑ **クレーム対応を起点として、顧客満足度のさらなる向上を目指します。**

## 研修期間

2024年 **【2日間 / 13 時間】**  
**9/26(木) ~ 9/27(金)**

## 対象者

## 管理者 / 新任管理者

- ・クレーム対応の基本を身に付けたい方
- ・自社の業務改善のヒントを見つけたい方
- ・顧客満足度のさらなる向上を図りたい方

定員 **20**名受講料 **22,000**円(税込)

## 会場

## 中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

日付	時間	科目	内容
9/26 (木)	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:30	クレームの発生原因とクレーム対応の基本	クレームに適切に対応するために重要な"クレームとは何か"について正しく理解するために必要な基本知識を学ぶとともに、クレーム対応に臨む際に必要な基本姿勢について学びます。 ・クレームとは ・クレームの発生原因 ・クレーム対応の基本姿勢とお客様に寄り添った対応
9/27 (金)	13:30-17:30	クレームへの対応手順	発生したクレームが、取返しの付かない重大なクレームに発展しないように、クレーム対応の基本手順を学ぶとともに、適切なコミュニケーション手法や対応策について学びます。 ・クレーム対応の基本手順 ・お客様とのコミュニケーションの取り方 ・適切なエスカレーションの方法
	9:00-12:30	クレームの中に潜む業務改善のタネの見つけ方	クレーム（お客様の声）をさらなる顧客満足度の向上に繋げるために、発生したクレームの真因（根本原因）の探り方について学びます。 ・顧客満足（CS）とは何かを考える ・クレームの真因（根本原因）を探る（職場のメンバーと取り組む業務改善のタネの見つけ方）
	13:30-16:00	業務改善への繋げ方と改善活動の実践	発見した業務改善のタネを実際の業務改善に活かす方法を学ぶとともに、自社のクレーム対応にかかる基本方針及び仕組みづくりについて検討します。 ・その場限りではない、本質的な改善策を考える（職場のメンバーと取り組む改善策の検討） ・自社のクレーム対応方針・仕組みづくりの検討
	16:00-16:10	修了証書交付	

※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。

## 講師紹介

株式会社フォーサイトコンサルティング  
執行役員

五十嵐 雅祥 (いがらし まさよし)

1968年生まれ。チーフコンサルタント。外資系投資銀行、外資系保険会社勤務を経て、投資ファンド運営会社に参画。国内中堅中小製造業に特化したM&A案件発掘、投資戦略立案業務を中心に、案件の特性に応じた提議先とのプロジェクトチーム組成の際のプロジェクトマネージャーとして業務を遂行。2009年より現職。「企業価値を高めるためのリスクマネジメント」のアプローチでコンプライアンス、BCP、内部統制等のコンサルティングに従事。

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 人吉校〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1  
TEL: 0966-23-6800 (平日 9:00 ~ 17:30)  
FAX: 0966-22-1456お気軽に  
お問い合わせください。

人吉校

検索



組織を引っ張る「原動力」になる！

【鹿児島教室】

# 若手リーダーとしての ステップアップ研修

人吉校

階層別

## 研修のねらい

厳しい経営環境の中で企業が将来にわたって発展し続けるためには、組織の力を磨いていく必要があります。そのためには、企業の未来を支える若手社員が自律的・積極的に業務を推進し、リーダーとして活躍できる能力や個性を高めていくことが重要です。

この研修では、将来、組織の中心となる若手リーダーが、周囲に積極的に働きかけ、チームの目標達成を推進していくために、上司の補佐や後輩・部下指導のスキル、チームでの仕事の進め方を学びます。また将来、組織の中心的存在となるために、「理想のリーダー像」を検討し、今後の行動プランを考えます。

## 研修期間

2024年 【2日間/14時間】  
10/9水 ~ 10/10木

## 対象者

## 管理者候補（係長 / 主任）

- ・ 職場やチーム内で部下や後輩がいる方
- ・ 自身の仕事に対する意識や行動を変えたい方

定員 30名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

鹿児島商工会議所ビル  
(アイムビル) 4階 アイムホール  
鹿児島県鹿児島市東千石町1-38



## 研修のポイント

- ☑ 若手リーダーとしての立ち位置を理解し、中核的人材に成長するための意識改革につなげます。
- ☑ 後輩指導のポイントや上司との連携について演習を交えて学びます。
- ☑ チーム内のまとめ役として、周囲を巻き込みながら、仕事を進める方法について理解します。

日	時間	科目	内容
10/9 水	9:45-10:00	オリエンテーション	
	10:00-12:00	若手リーダーに求められる期待と役割	自分自身の立ち位置を捉え直し、若手リーダーとしての自覚と求められる役割を認識します。
	13:00-14:30		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 組織人としての認識を深める</li> <li>・ 若手リーダーに求められる役割と心構え</li> <li>・ 自身の振り返り（自己理解）</li> </ul>
	14:30-17:30	フォロワーシップとリーダーシップ	上司や部下との関わり方を学び、若手リーダーとしての行動スキルを身に付けます。
18:00-18:10	修了証書交付		
10/10 木	9:30-12:00	チームでの仕事の進め方	組織の目標をメンバーと共有し、有機的にまとめていくための基礎となる、目標の共有や周囲とのコミュニケーション方法、仕事の進め方を学びます。
	13:00-15:00		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 目標の共有と周囲との関係づくり（コミュニケーション）</li> <li>・ チームワークを発揮する仕事の進め方</li> <li>・ チームの成果を祭壇するファシリテーション</li> </ul>
	15:00-18:00	「理想のリーダー像」と今後の自身のキャリアプラン	研修を通して学んだ若手リーダーとしてのスキルやノウハウを振り返り、自身の目指す「理想のリーダー像」を検討し、今後の行動プランを考えます。
			<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「理想のリーダー像」の検討</li> <li>・ 今後のキャリアの歩み方</li> <li>・ 自身のスキルの磨き方</li> <li>・ これからの行動プラン</li> </ul>

※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。

## 講師紹介 | 敬称略



中小企業診断士  
調理師

菅生 将人 (すごう まさと)

大学卒業後、総合物流企業、食品メーカー、薬地市場内荷役に勤務し、主に企画営業・リテールサポートを担当。中小企業診断士の資格取得をきっかけに、2011年に独立。横浜市の地場コンサルティングファームの役員を経て、現在は個人として中小企業支援活動に従事している。営業支援はもちろん、自身の経験を活かした創業支援や、新入社員研修・若手リーダー研修を得意とする。2016年より、家業である株式会社菅生食品（魚介類卸売業）の代表取締役も務める。中小企業大学校講師、東京電機大学創業支援施設インキュベーションマネージャー。



人材を戦略的に育成するために!

# 中小企業における人材育成の重要性

【宮崎教室】

## 研修のねらい

中小企業にとって人材は貴重な財産であり、いかに育成するかは、事業を発展させていくうえで重要な要素です。しかしながら、社内研修制度や育成プログラムの作成・実施といった組織的な育成を実施できている中小企業は限られています。働き方の多様化や人材を取り巻く環境が大きく変化している中では、人材育成を戦略的な視点で取り組むことが非常に重要です。

この研修では、中小企業が限られた人材を「戦力」に育てるための視点や手法を理解し、強い組織をつくり上げるための人材育成の重要性について学んでいきます。

## 研修のポイント

- 中小企業における人材育成の重要性と考え方がわかります。
- 事業計画から人材育成までの繋がりがイメージできます。

## 研修期間

2024年

10/23(水) 【1日間/7時間】

## 対象者

経営者 / 経営幹部 / 後継者

- ・ 自社の人材育成を考えたい方
- ・ 場当たり的ではない、戦略的な人材育成を検討したい方

定員 20名

受講料 16,000円(税込)

## 会場

高千穂ホール

宮崎県宮崎市広島2-5-16興亜宮崎ビル8F



月日	時間	科目	内容
	9:45-10:00	オリエンテーション	
	10:00-12:00	人材育成の基本	企業を取り巻く経営環境の変化を認識し、人材育成の基本を理解します。 ・ 人材を取り巻く環境変化と人材育成の必要性 ・ 地域特性にみる人材育成
10/23(水)	13:00-16:00	人材育成に求められる視点・能力	これからの時代に求められる人材育成の考え方を学びます。 ・ 人が育つ企業の共通点 ・ 人を育て、やる気を引き出す職場風土の形成 ・ リーダーシップとマネジメントスキル ・ 人材育成を「戦略」として考える(長期的な視点)
	16:00-18:00	自社における人材育成を考える(演習)	自社における人材育成の課題を認識したうえで、今後の方針を検討します。 ・ 現状認識と課題の認識 ・ 今後の方針
	18:00-18:10	修了証書交付	

※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。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社ヒューマンリソース・デベロップメント  
代表取締役

清永 誠 (きよなが まこと)

1985年、三井ハイテック(北九州市)に入社し、ICリードフレームの製造、品質管理などを行う。その後、人材派遣の営業などを経て、戸畑ターレット工作所に入社し、営業実務、生産管理などを経験。1995年、多角経営に失敗し、倒産の危機にあった同社を再建。中長期経営計画立案と実践(人づくり・やる気づくり・生産管理と品質管理強化・技術開発等)、自動車産業への参入を果たし、オーナー一家へ事業承継。2015年6月、『至誠塾』を立ち上げ、地元の中企業経営者を対象に高い志を持つ、「人」中心の経営を指導。同年10月より現職。早稲田大学大学院情報生産システム研究科修士(工学)。

