

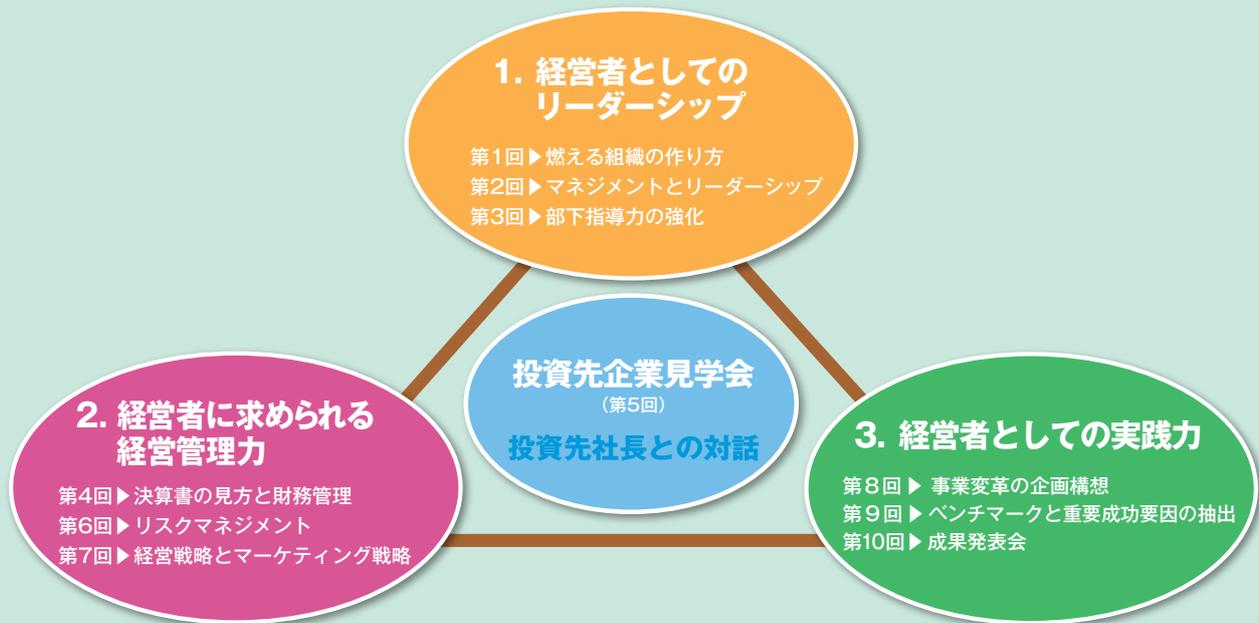
次世代を担う経営者の育成研修

# 次世代経営者 第13期生 ビジネススクール

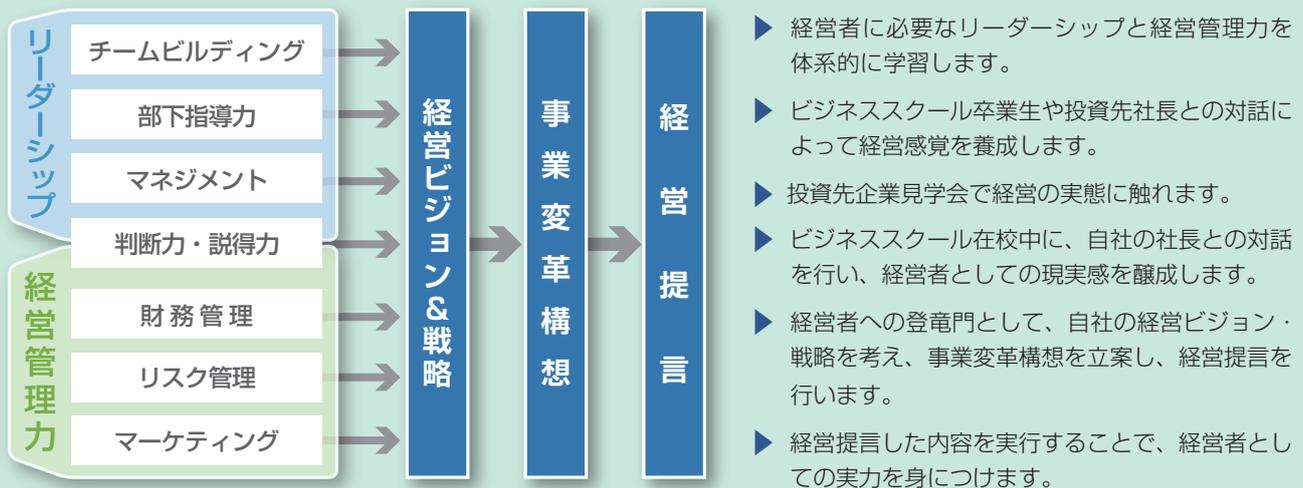
Next-Generation Management Business School

2015年ご案内

# ビジネススクールの全体像



## 1. 体感型で、実務に直結したカリキュラム



## 2. 臨場感の場を提供し、経営感覚を養成する

### 体感型で実務に直結したカリキュラム

- ▶ 組織心理学に基づき米国で開発されたラーニングゲームで理想の組織状態を体感する  
 → **【第1回 燃える組織の作り方】**
- ▶ マネジメント演習や行動特性診断によって自己の強みや弱みを把握する  
 → **【第2回 マネジメントとリーダーシップ】 【第3回 部下指導力の強化】**
- ▶ ビジネスゲームで事業運営と決算処理を通じて経営を疑似体験する  
 → **【第4回 決算書の見方と財務管理】**
- ▶ 企業法務と、日常取引における与信調査手法を身につける  
 → **【第6回 リスクマネジメント】**
- ▶ 実在事例のケーススタディを用いた経営戦略・マーケティング戦略の策定演習を通じて戦略思考を習得する  
 → **【第7回 経営戦略とマーケティング戦略】** など

### 各社の経営者との本音の対話

- ▶ ビジネススクールのOBとの対話で、これからのキャリア形成を実感する
- ▶ 投資先社長による高話と意見交換によって経営者の生きざまから経営者としての覚悟を学ぶ
- ▶ 投資先企業見学会で経営の実態を現地現物で学ぶ

### 自社の事業変革構想の立案

- ▶ 習得した経営管理力をフルに活用して、自社の事業改革構想を立案する
- ▶ ベンチマークによって、優良企業の成功事例から自社のマネジメントの重要成功要因を抽出する
- ▶ 自分の考えを論理的にまとめ、説明責任を果たすためのコミュニケーション力を磨く

2015年、第13期「次世代経営者ビジネススクール」を開催します。

お蔭様で、当ビジネススクールは開講以来、今回で13期13年目を迎え、いままでに約300名の卒業生を輩出し、多くのOBの方が社長や取締役などの経営幹部に就任してご活躍されております。

本ビジネススクールの運営方針である「経営理論・実践・成果」の三位一体のプログラムと、参加者同士の相互交流による経営者教育は、これまで多くの投資先企業様から高い評価とご支援をいただいております。13年目となる第13期の「次世代経営者ビジネススクール」は、激変する環境変化に対応し、より実践度が高く、より臨場感のあるカリキュラム内容となっています。

ぜひ、貴社の後継者候補および経営幹部の育成にご活用くださいますようお願い申し上げます。

## 次世代経営者ビジネススクールの5つの特徴

- 1 次世代経営者に求められる**リーダーシップ、経営管理力、実践力を体系的に学習**できます。
- 2 事前・事後課題を通して、**わかるレベルからできるレベル**に引き上げます。
- 3 学習した内容を自社の経営戦略に適応し、**経営提言を行い、経営者としての覚悟**を醸成します。
- 4 投資先社長、投資先企業見学会および専門家との対話によって、**経営の臨場感を体験**します。
- 5 多種多様なキャリアを持つ方々との**異業種交流を体験し、貴重なネットワークづくり**ができます。

## 研修のための研修ではありません。 実践できる経営者の育成をめざした研修です

**ねらい** 経営理論と実践を通じて、経営者として必要な能力を身につける

**期待される効果**

1. 激変する環境のなかで勝ち残る経営者に必要な知識と判断力が身に付く
2. 自社の経営ビジョン・戦略を考え、経営者としての当事者意識が高まる
3. 自社の事業変革構想を経営提言することでトップとの深い対話ができる
4. 経営提言事項を実行することで経営革新とビジネスリーダー養成を同時達成する
5. 異業種の同様な立場にある受講生同士の交流によって相互研鑽をする

**開催期間** 2015年1月開講～10月終了  
月1回1泊2日(1日目開始10:00、2日目終了17:00)を10回

**開催場所** 投資育成ビル研修室(東京都渋谷区渋谷3-29-22)(第1回、第5回を除く)

**担当講師** 実務経験豊富で、指導力のある講師陣

**対象** 後継者候補・経営幹部

**募集** 25名程度

**参加費**

<b>投資先*</b> : 通いの場合	<b>778,800円</b> (消費税を含む。2泊分のホテル代、懇親会、昼食代、資料代等込み)
宿泊を弊社に依頼の場合	<b>864,000円</b> (消費税を含む。10泊分のホテル代、懇親会、昼食代、資料代等込み)
<b>非投資先</b> : 通いの場合	<b>1,038,000円</b> (消費税を含む。2泊分のホテル代、懇親会、昼食代、資料代等込み)
宿泊を弊社に依頼の場合	<b>1,123,200円</b> (消費税を含む。10泊分のホテル代、懇親会、昼食代、資料代等込み)

\* 投資先とは申込日現在で東京・名古屋・大阪中小企業投資育成(株)が出資している企業を言います。

**無料説明会** 2014年10月14日(火) / 14:00～

## 第1回 燃える組織の作り方

2015年 1月22日(木)・23日(金)

ねらい 全体最適の視点を持ち、組織をリードできる経営者への変革を目指す

講師：江藤克晃氏  
(株)ワークハピネス 組織開発コンサルタント

1日目午前：JR 焼津駅集合  
静岡中島屋ホテルチェーン焼津グランドホテルにて開催  
ラーニングゲーム「ZIPANGU」(組織心理学に基づき米国  
で開発された体験型のラーニングゲーム)を通じて、

1. 人の行動原理を理解し、高いモチベーションの引き出し方を学ぶ
2. ビジョン達成に向けた強固なチームビルディング方法を学ぶ
3. 組織の発展段階や環境変化に適合したリーダーシップのあり方を学ぶ
4. ゲームの振り返りによって、自身のリーダーシップの改善の方向性を掴む
5. 懇談会 焼津グランドホテルにて宿泊

2日目 焼津グランドホテル内会議室にて開催  
1日目のラーニングゲームでの学びや気づきを  
活かし、グループ討議で現実への落とし込みを  
行う

6. 燃える組織の条件、自社の目指すべき姿、必要な価値観を発見する
7. 自社が社会に提供する価値、社員が鼓舞されるミッションを発見する
8. 燃える組織を作るための仕組みを見出す
9. アクションプランの策定：現場で活用できる具体的な行動計画を作成する

## 第2回 マネジメントとリーダーシップ

2015年 2月19日(木)・20日(金)

ねらい 経営者に求められる判断力を開発する

講師：平岡秀人氏  
SMBCラーニングサポート(株) チーフインストラクター

1日目 インバケット演習で自己の思考プロセスを把握する

1. リーダーに求められる能力を学ぶ
2. インバケット演習\*  
\*インバケットとは未処理箱のことで、未決裁案件を、制限時間の中で、より多く、高い精度で、正しく処理することを目標とし、リーダーに必要な判断力を身につける
3. インバケット演習の振り返り
4. 自己の行動特性の診断と開発 (\*EQI 検査の実施)  
\*EQとは、Emotional Intelligence Quotient のことで、個人の「強み」、「弱み」を把握し、「あるべき姿」と「現状」のギャップを理解し、自己の育成ポイントを見極める

2日目 マネジメントとリーダーシップの実践ポイントを学ぶ

5. 組織運営(好事例)の共有と発想の転換
6. マネジメントとリーダーシップを理解する
7. 解決志向アプローチ方法を習得する
8. ビジョンを明確にする
9. 行動計画を策定する

投資先社長からの高話と意見交換会開催

## 第3回 部下指導力の強化

2015年 3月12日(木)・13日(金)

ねらい 経営者に求められるコミュニケーション能力を開発する

講師：平岡秀人氏  
SMBCラーニングサポート(株) チーフインストラクター

1日目 ロジカルコミュニケーションを学ぶ

1. ロジカルコミュニケーションについて
2. 情報の発想(フレームワーク発想)
3. 情報の整理(ツリー、マトリックス、プロセス構図)
4. 情報の発信(提案の構図)
5. 総合演習の実施

2日目 部下を動かすコミュニケーションスキルを学ぶ

6. 自己理解(EQI 検査結果の分析を通じて)
7. コミュニケーションスキルの習得(やる気を高めるスキル、ほめる・しかるスキル等)
8. 行動計画を策定する

ねらい

ビジネスゲームを通じて決算書・財務会計を理解し、  
自社の経営を考える

講師：林 正和氏

(財)日本生産性本部 主任経営コンサルタント

### 1日目 決算書の構造を理解し、決算書分析を通じて会社の経営状態を理解する

1. 決算書 (B/S・PL・CF) を理解する
2. 経営指標の見方を理解し、経営分析 (収益性・流動性・生産性・成長性) を行う
3. 管理会計を学ぶ

### 2日目 ビジネスゲームを通して、利益構造・コスト感覚を身につけ計数に強くなる

4. ビジネスゲームでは自らが企業経営者となって、事業運営と決算処理を行う
5. ゲームを通じて、経営の一連の流れ・キャッシュフロー・儲かる利益構造 (損益分岐点)・計数感覚を養う
6. ビジネスゲームの振り返りを行い、自社の経営を考える

ビジネススクール卒業生との交流会を開催

ねらい

企業訪問と経営者からの高話を通じて、経営の秘訣を学ぶ

### 1日目午後：JR 長野駅集合

日本には数少ない「自然との共生をめざした環境共存型」のホテルを運営する株式会社シェラリゾートホテルズのシェラリゾート白馬を訪問

1. シェラリゾート白馬(北安曇郡白馬村)の施設・サービス見学
2. 経営者からの高話と意見交換会
3. 懇談会 シェラリゾート白馬にて宿泊

### 2日目午前：中野市内

「ハイエンド光学デバイスでお客様の100%満足を目指す」妥協のない設計思想と熟達したモノづくりの株式会社コシナを訪問

4. 株式会社コシナ (中野市) の工場見学
5. 経営者からの高話と意見交換会

### 2日目午後：須坂市内

酪農関連機器のトップブランドメーカーとしての地位をいち早く確立し、研究開発型の多角的ハイテクメーカーとして、試験機器などの製造販売を手がけるオリオン機械株式会社を訪問

6. オリオン機械株式会社 (須坂市) の工場見学
7. 経営者からの高話と意見交換会
8. 長野駅にて解散

ねらい

経営者に必須テーマである「与信管理の実務」と「企業法務」を学ぶ

1日目講師：今野 由紀子氏 長島・大野・常松法律事務所 アソシエイト

2日目講師：宮川 飛 東京中小企業投資育成(株) シニアコンサルタント

### 1日目 リスクマネジメントとしての企業法務を学ぶ

1. ビジネス契約書のチェックポイント
2. 会社法の実務ポイント
3. 労働法の実務ポイント
4. 債権管理・回収のチェックポイント

### 2日目 与信調査の重要性とその手法を学ぶ

5. 与信管理の重要性
6. 与信調査 (決算書の入手が困難なケースと可能なケース)
7. 保証と担保の活用
8. 具体的な与信管理方法 (与信枠の設定とモニタリング)

ねらい

ケーススタディを通じて、経営戦略とマーケティング戦略を学ぶ

講師：木下 耕二氏

(財)日本生産性本部 主席経営コンサルタント

### 1日目 経営戦略の概要を学び、ケーススタディで戦略策定を経験する

1. 経営戦略の概要
2. プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント
3. 製品・市場戦略、競争戦略と、組織の適合
4. ケーススタディでの経営戦略策定演習

### 2日目 マーケティングの概要を学び、ケーススタディでマーケティング戦略策定を経験する

5. マーケティング戦略の概要
6. 実践に有効な戦略フレームワーク
7. 経営戦略とマーケティング
8. ケーススタディでのマーケティング戦略策定演習

投資先社長からの高話と意見交換会開催

# 特別講座 意見交換会

## 投資先社長からの高話と意見交換会

(第2回) 2015年 2月 19日、(第5回) 2015年 5月 27・28日、(第7回) 2015年 7月 16日

## ビジネススクール卒業生との交流会を開催

(第4回) 2015年 4月 23日

第8回

## 事業変革構想の策定

2015年 8月27日(木)・28日(金)

講師:田口 光彦氏

**ねらい** 今までの学習成果を踏まえて、経営提言の企画を構想する

(株)日本能率協会マネジメントセンター パートナーコンサルタント

### 1日目 経営提言する企画の構想をまとめる

1. 経営提言のまとめ方とプレゼンテーションのポイント
2. ありたい姿(ビジョン)の明確化
3. 現状確認と環境分析
4. 企画の構想

### 2日目 企画の実現のための計画を作成する(昨日の続き)

5. 計画の策定
6. 職場実践に向けて(事後課題)  
※不足情報の収集、企画のドラフト作成、参考情報の収集など職場に戻って整理する

第9回

## ベンチマークと重要成功要因の抽出

2015年 9月14日(月)・15日(火)

講師:田口 光彦氏

**ねらい** 世の中の成功事例から学び、自社での重要成功要因を考える

(株)日本能率協会マネジメントセンター パートナーコンサルタント

### 1日目 他社の成功事例から重要成功要因を抽出する

1. 模擬プレゼンテーション
2. ベンチマーク分析  
〈個人研究〉・自社のやり方の整理  
・ベンチマーク情報の整理  
〈チーム研究〉・有用情報の付加  
・重要成功要因の抽出  
※チームを組成し全員のベンチマーク分析をチームで行う

### 2日目 経営提言のセールスポイントを明らかにする

3. 課題解決策の具体化  
〈個人研究〉・ビジョン実現のための課題の明確化  
〈チーム研究〉・課題解決の方向性を考える  
※個人の課題解決の方向性をチームで検討する
4. 職場実践に向けて(事後課題)  
※成果発表会にむけたプレゼンテーション資料を作成し、事務局に提出する

第10回

## 成果発表会

2015年 10月22日(木)・23日(金)

講師:田口 光彦氏

**ねらい** 今までの研修成果のまとめとして成果を発表する

(株)日本能率協会マネジメントセンター パートナーコンサルタント

### 1日目 より良いプレゼンテーションを行うための準備をする

1. 模擬プレゼンテーション  
※チーム内でプレゼンテーションし、相互フィードバック・相互アドバイスをして、改善点を明らかにする  
※コンサルタントからの個別アドバイスを受ける
2. 成果発表会

### 2日目 今までの研究成果を全員が発表する

3. 成果発表会(昨日の続き)
4. 職場実践に向けて  
※今までの活動をAAR(After Action Review)の手法で振り返り、自己成長のポイントを明らかにする  
※次世代経営者としての決意表明をする

修了後、懇親会開催

## 次世代経営者ビジネススクール &lt;第13期生&gt;

## FAX 申込書

コピーしてFAXで送信してください

FAX: 03 - 3499 - 0819

貴社名	※投資先 一般		
所在地	〒□□□ - □□□□		
TEL		FAX	

※貴社名の右横に投資先、一般の別を「○」印でお示し下さるようお願い致します。

※投資先とは、申込日現在で、東京・名古屋・大阪中小企業投資育成(株)が出資している企業を言います。

## ◆ご連絡窓口

ご連絡者氏名	ご連絡者部署・役職
フリガナ	

## ◆参加者

参加者氏名	部署・役職	宿泊の手配を弊社に依頼しますか	喫煙	年齢
フリガナ		依頼する ・ 依頼しない	有 ・ 無	
	E-mail			

## 東京中小企業投資育成株式会社

本スクールのお問い合わせは：ビジネスサポート部

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-29-22  
TEL.03(3499)0755 FAX.03(3499)0819

# 多彩な講師陣



第1回「燃える組織の作り方」  
担当

江藤 克晃

(株)ワークハピネス  
組織開発コンサルタント、  
USCPA (米国公認会計士)

大学卒業後、株式会社NOVAに入社。長年の海外経験を活かし、様々な経営管理業務等に従事。USCPA (米国公認会計士) 試験に合格。北米企業の多種多様な経営ノウハウなどを取得後帰国、2005年(株)ワークハピネスに入社。人材開発領域を専門として年間100日以上企業の向け研修講師を務める。



第2回「マネジメントとリーダーシップ」  
第3回「部下指導力の強化」  
担当

平岡 秀人

SMBCラーニングサポート  
株式会社 営業企画部 部長  
チーフ・インストラクター

1977年一橋大学商学部卒業、三井銀行(現三井住友銀行)入行、王子支店、東京支店、証券部、さくら証券(出向)、業務渉外部主任調査役、船場支店副支店長、赤穂支店長、(株)フジタ営業部長(出向)、を経て現職。



第4回「決算書の見方と財務管理」  
担当

林 正和

日本生産性本部  
主任経営コンサルタント

青山学院大学経営学部卒業後、金融機関にて、企業の融資業務・顧客開拓業務・取引先役員の資産運用業務に従事。日本生産性本部経営コンサルタント指導者養成講座を修了、金融機関への復帰を経て、経営コンサルタントとして、収益改善・対銀行取引・人材育成を中心とした企業指導にあたる。「将来性のある仕事などなく、将来性の有無はその仕事をする人にある。」と考え、経営者と一緒に、業績支援とともに経営幹部や社員の育成を行っている。



第6回「リスクマネジメント」  
1日目担当

今野 由紀子

長島・大野・常松法律事務所  
アソシエイト  
※留学に伴い、弁護士登録を抹消しています。第一東京弁護士会：2009年登録

慶應義塾大学経済学部卒業。国内外の上場・非上場企業に対し、企業法務全般にわたりリーガルサービスを提供している。特に、M&Aのほか、国際商事仲裁を中心とする国際取引・国際紛争解決分野において多数の経験を有しており、日本企業の海外進出に関わるサービス経験も豊富。現在、米国コロンビア大学ロースクール (Master of Laws) にて留学中。



第7回「経営戦略とマーケティング戦略」  
担当

木下 耕二

日本生産性本部  
主席経営コンサルタント  
中小企業診断士

鹿児島大学法文学部卒業後、清涼飲料メーカーにて勤務。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了。経営コンサルタントとして、企業の診断指導、人材育成の任にあたる。実践的人材育成の第一人者として、大企業・上場企業、中堅・中小企業を問わず、リーダーシップ力強化、次世代幹部育成を基本に、クライアントのニーズにフィットする多種多様なテーマに関する人材育成サービスを統合的に、臨機応変に、提供している。



第8回「事業変革構想の策定」  
第9回「ベンチマークと重要成功要因の抽出」  
第10回「成果発表会」  
担当

田口 光彦

日本能力協会マネジメントセンター  
パートナーコンサルタント

大学卒業後、社団法人日本能率協会に入職。商品開発、教育コンサルティングの企画営業などに従事。分社により、(株)日本能率協会マネジメントセンターに転籍し、研修講師として活動。マネージャー、研修ラーニング事業本部長などを歴任。現在、(株)日本能率協会マネジメントセンターのパートナーコンサルタントとして活動中。



東京中小企業投資育成株式会社

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 3-29-22 投資育成ビル

TEL. 03(3499) 0755

FAX. 03(3499) 0819

<http://www.sbic.co.jp>