

# ●長期コース

## 1 リーダーのための経営視点・スキル育成コース

ねらい

経営リーダーが、顧客や部下から信頼され、主体的に行動できる人材となるための「知識」と「マインド」を身につける。

開催日時

6月4日(火)～11月8日(金) [全20日間] 申込締切日 5月22日(水)まで

開催場所

富山県中小企業研修センター (富山市赤江町1-7)

受講料納入期限 5月29日(水)

※なお、**宿泊研修**は、**いこいの村磯波風**(富山市婦中町細谷1-2)で開催します。

対象者

経営リーダー

(経営者、後継者、管理者など)

受講料

73,400円(消費税込)

定員

25名

※宿泊研修(1泊3食)の費用(1回あたり14,000円を予定)は、  
宿泊研修開催日にそれぞれ別途ご負担いただけます。

### 日程カリキュラム

開催期日	時間	研修科目	講師
<b>開講式・総合研修</b>			
6月4日(火)	9:30~10:00	[開講式・オリエンテーション]	長谷川 泰彦氏 株式会社リフレーム 代表取締役
	10:00~17:00	[経営課題の確認] ① 自己紹介 各自の自己紹介、期待されている役割の確認 ② 経営課題の抽出 経営リーダーとしての課題の抽出 ③ 経営課題の共有 ●グループ全体で課題の共有 ●真の課題について考える	
<b>人的資源管理</b>			
6月18日(火)	10:00~17:00	[研修目的の確認・リーダーとしての「マインド」醸成] ① ゴール設定ー研修目的の確認と研修を通しての課題設定ー	長谷川 泰彦氏
19日(水)	9:00~16:00	② リーダーとしての「マインド」醸成 経営理念、競争戦略、リーダーシップ、チームワーク、マネジメントなどの一般的な概念をもとに、自社リーダーとしての在り方を考える	
宿泊研修・いこい村			
7月 3日(水)	9:30~16:30	[コーチング技法による組織強化] ① 人が育つコミュニケーション 人が成長する「コーチング」という手法を知る	佐藤 慶子氏 佐藤慶子 コーチングオフィス 代表
4日(木)		② ゴールを描く 学びを活かし、どんな結果を手に入れたいか明確にする ③ リーダーとしての対話力を高める 「聴く」ことの前に、心の姿勢を点検する ④ 効果的な対話の流れ 現状を共有し、ゴールを描く ⑤ 問題解決への取り組み 課題へのアプローチ	
<b>財務管理</b>			
7月17日(水)	9:30~16:30	[基本] [財務分析の考え方・進め方] ① 決算書が読めない!を解消する 決算書の読み方、決算書から安全性を読み解く、決算書から収益性と効率性を読み解く	長瀬 あさみ氏 合同会社 リレーションサポート 代表 財務戦略パートナー/ 経理実務士
18日(木)		② 実践演習 ケーススタディ ③ 財務とキャッシュフロー キャッシュフロー計算書の読み方 ④ ケーススタディ 事例企業のグループコンサル発表	
7月31日(水)	9:30~16:30	[応用] [経営の実態把握から分析・戦略策定まで] ① 企業経営の基本 経営の目的・理念・ビジョン・戦略の関係を知る	渡辺 晴樹氏 株式会社 MELコンサルティング 代表取締役社長
8月 1日(木)		② 経営実態の把握 経営資源や外部環境から自社を知る ③ 自社の経営分析 財務分析から自社経営を分析する ④ 経営計画の策定から戦略実行 中期経営計画の策定・利益計画 ⑤ 全体のまとめ	
<b>フォローアップ①</b>			
8月22日(木)	9:30~16:30	[経営者「マインド」の醸成①] 他の受講生・講師とのディスカッション等を通して、自社・自己課題への対策方法を考えます。 ① 自課題の進捗確認 当初設定した課題への取組状況確認 ② 新たな課題の抽出と行動策定 新たな課題へのPDCAを実践 (受講生はグループごとに、午前または午後の半日間を受講)	長谷川 泰彦氏 佐藤 慶子氏

※受講に際しては、筆記用具・電卓をご持参下さい。※昼食は準備してありませんので、各自でご対応(持参・外食等)下さい。(お昼休憩は1時間あります。)

開催期日	時間	研修科目	講師
<b>経営戦略</b>			
9月 4日(水) 5日(木)	9:30~16:30	<b>[実践的な戦略づくりを理解するセミナー]</b> ① 戦略づくりに必要なことを知ろう! ② 自社を知ろう! ③ 顧客を知ろう! ④ 競合相手を知ろう!	内田 康郎氏 兵庫県立大学大学院 教授
<b>経営実務</b>			
9月18日(水)	9:30~14:30	<b>[人材育成のマネジメント法]</b> ① 経営目標と連動する人事政策 生産性を高める経営改革のの策定 ② キャリアパスで人材育成 人事制度の構築と運用 ③ 働き方改革の意味するもの 経営トップのリーダーシップ	鎌倉 義則氏 清水経営管理事務所 代表
	14:45~16:30	<b>[ライブケース研修]</b> 地元企業経営者から、経営取り組み事例をお話いただきます。	梶川 貴子氏 株式会社フジタ 代表取締役
9月19日(木)	9:30~12:30	<b>[企業倫理・CSRに関する講義]</b> ① 概念紹介 企業倫理の定義と企業文化の本質を学ぶ ② 事例紹介 様々な業界における企業倫理・CSRの取り組み事例の紹介 ③ ケースメソッド 企業倫理上の問題に遭遇した際の意思決定を学ぶ	宮重 徹也氏 富山高専専門学校 国際ビジネス学科教授
	13:30~16:30	<b>[成果の出る情報システムの導入と活用方法]</b> ① 第四次産業革命とテクノロジー ICT、IoT、AIの最新動向と今後の展望 ② 経営と情報システム 経営成果に繋げるシステム導入方法を学ぶ ③ 成果の出るIoT活用 現場改善にIoTを活用する(事例紹介)	柘山 幸宏氏 株式会社 ブレイブワークス 代表取締役
<b>販売管理</b>		<b>コースの2講座から1講座を選択受講</b>	
9月25日(水) 26日(木)	9:30~16:30	<b>[営業に自信と勇気が湧くセミナー(BtoC)]</b> ① 今までの自分の営業を振り返る ② 高いモチベーションを維持する ③ セルフイメージをコントロールする ④ ヤル気を科学的に分析する ⑤ 営業のメンタルブロックを解除する	和田 勉氏 株式会社 セルフ・インブルーブ 代表取締役
10月 2日(水) 3日(木)	9:30~16:30	<b>[成果を出す新規顧客開拓(BtoB)]</b> ① 顧客から選ばれるための仕組みとは ② ステージ別顧客への対応の仕方 ③ 新規顧客との商談成立を実現するためのツール ④ 自社の営業ツール検討と作成	吉見 範一氏 日本営業ツール研究所 代表
<b>フォローアップ②</b>			
10月18日(金)	9:30~16:30	<b>[経営者「マインド」の醸成②]</b> 他の受講生・講師とのディスカッション等を通して、自社・自己課題への対策方法を考えます。(フォローアップ①の深化) ① 自課題の進捗確認 自社・自己課題への取組状況確認 ② 新たな課題の抽出と行動策定 新たな課題へのPDCAを実践	長谷川 泰彦氏 佐藤 慶子氏
<b>経営計画</b>			
10月23日(水) 24日(木)	10:00~17:00 9:00~16:00	<b>[[経営シミュレーション研修]~受講生が「主役」の体験型研修]</b> 経営疑似体験を通して「まずやってみる」⇒「ふりかえる」⇒「考える」⇒「気づく(わかる)」という体験型学習研修で身につく4つの“効果” ① 経営者の心構えがわかる 経営者感覚を体験し、会社の仕組みが理解できる ② 戦略発想を鍛える 戦略を立案し、戦略に基づいた意思決定を行う ③ チームビルディングを養う グループワークを通して体験の共有化が図れる ④ 財務感覚を磨く 財務三表のつながりをシミュレーションで体験できる	渡辺 晴樹氏
<b>総合研修・閉講式</b>			
11月 8日(金)	9:00~16:00	<b>[研修総括と今後の取組み策定]</b> ① 研修の振り返り 自社・自己課題への取組み発表 ② 目標設定 研修受講後の自社・自己の成長戦略の策定	長谷川 泰彦氏
	16:15~17:30	<b>[閉講式]</b> ① 修了証交付 ② 懇談会	事務局

# リーダーのための経営視点・スキル育成コース講師紹介

総合担当(総合研修・フォローアップ研修など、研修期間を通じて、受講された方の相談にのる講師です。)



## 長谷川 泰彦氏

[株式会社リフレーム 代表取締役、中小企業診断士]

### ■プロフィール

営業職、マーケティング職を経て2012年独立。事業投資のための資金調達から組織運営まで一貫して実行支援する経営参画型コンサルティングサービスのほか、中小企業の人材育成や企業研修を数多く手掛ける。「成功はリフレームの先に」という理念のもと、経営者の右腕として投資計画から収益化までの支援に心血を注ぐ。



## 佐藤 慶子氏

[佐藤慶子コーチングオフィス 代表]

### ■プロフィール

企業が将来にわたって業績を上げ続けるための土台づくりとして「必要な話ができる状態」をつくることをサポートする、土台づくりパートナー。組織の根本的な課題に向き合い、本音で話し、掘り下げ、個々が自己改善に取り組みながら、アイデアと力を結集して課題を乗り越え、理想を実現するための対話・ミーティングを中心にお手伝いしている。銀座コーチングスクール認定プロフェッショナルコーチ。

## 販売管理



## 内田 康郎氏

[兵庫県立大学大学院 教授]

### ■プロフィール

横浜国立大学大学院修了。現在、兵庫県立大学大学院教授の他、富山大学名誉教授、コーセル(株)社外取締役を務める。東京にて銀行に勤務した後、米コロラド大学大学院客員研究員、富山大学経済学部教授を経て現職。専門分野は、経営戦略論。特に国際的な競争優位と収益性の関係など、グローバル競争戦略について調査・研究を行っている。

## 財務管理・経営計画



## 渡辺 晴樹氏

[株式会社MELコンサルティング 代表取締役社長]

### ■プロフィール

中小企業診断士として36年の経験を有し、中小企業の経営診断、企業戦略・事業戦略の策定、中期経営計画の作成、人事・賃金制度の構築及び見直しなどを専門分野とし、多くの企業の実践的な経営支援に従事している。さらに地方公共団体・経済団体などが主催する各種セミナーの講師を担当している。

## 経営実務



## 鎌倉 義則氏

[清水経営管理事務所 代表]

### ■プロフィール

「清水経営管理事務所代表。主な活動は、県内中小企業の賃金・人事制度の構築支援、個別企業から各種団体における人材育成・経営安定化に向けたセミナー開催、事前対策としての労務管理支援を行う。得意分野は多岐の階層に渡る組織の活性化、人間力の醸成をメインとした集合教育。現 富山県社会保険労務士会会長

## 財務管理



## 長瀬あさみ氏

[合同会社リレーションサポート 代表 財務戦略パートナー/会計実務士]

### ■プロフィール

会計事務所、大企業、中小企業での会計実務や簿記講師の経験を通じ、実践的企業会計を体得。2015年独立。お金の流れが見えない経営者に資金繰りの安定を届けるパートナー型コンサルタントとして活躍。月次決算検討会、経営幹部ミーティング支援、資金繰り表作成、部門別会計導入などを通して経営者に的確な業績情報を届けられる社内環境づくりと業績向上をサポート。

## 経営実務



## 宮重 徹也氏

[富山高等専門学校国際ビジネス学科教授]

### ■プロフィール

富山大学大学院にて修士(経営学)、金沢大学大学院にて博士(学術)を取得。10年間に渡って、欧米の製薬企業や日本の製薬企業を研究し、医薬品企業の経営戦略や企業倫理に関する著書・研究論文を多数執筆。専門は経営戦略、企業倫理(CSR)

## 経営実務



## 柞山 幸宏氏

[株式会社プレイクワークス 代表取締役]

### ■プロフィール

第四次産業革命が現在進行形で進んでいる中、各企業でどのように取り組んでいくか?最新の情報提供およびITリテラシーに応じたシステム構築をコーディネートしている。また人材不足問題に対し、IoTを活用した現場改善による生産性向上を支援している。ITコーディネーター、よろず支援相談員

## 営業力強化(BtoC)

(販売管理は短期コースとの合同開催。何れか1講座を選択受講。) **新規顧客開拓(BtoB)**



## 和田 勉氏

[株式会社セルフインプルーブ 代表取締役]

### ■プロフィール

大学卒業後、大手製薬メーカーで営業を担当し、好成績を上げて会社に貢献。その後、総合化学メーカーに転職し、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年に同社を退職し、教育研修会社の(株)セルフインプルーブを設立。モチベーションアップ、プレゼンテーション、営業スキルアップ、組織の活性化などが得意分野。



## 吉見 範一氏

[日本営業ツール研究所 代表]

### ■プロフィール

神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て書籍・教材販売会社に入社。その後、電器部品メーカーや大手通信会社での営業を経て現在は35年間の実務経験から得た営業力に頼らない販売戦略の構築など、経営者や企業の強みを引出し「小さな会社の販売戦略」を設計する専門家として活動中。