

とやま中小企業 人材育成カレッジ

2019年度

早期案内

企業を支える「人づくり」



webは 検索

富山県・富山県商工会連合会



▲研修のお申込みは
こちらから

3つの特長

1 充実した研修体制

長期コース

- 経営に必要な「知識」と「マインド」を体系的に身につけるカリキュラム
- 昨年度、大好評だった「担任制」を拡充

研修期間を通じて、担当講師が貴社の相談にのります。

短期コース

- 管理者やスタッフに必要な能力を効果的に身につける最適な講座

2 中小企業大学校との連携

- 全国に9校展開する中小企業大学校の研修ノウハウを活用
- 身近な場所でハイレベルな研修を受講できる

3 リーズナブルで質の高い研修

県内の中小企業のみなさまに、リーズナブルな受講料で質の高い研修を提供

早期のご案内のため、未定・不確定の講座があります。4月にはあらためて「総合案内」でご案内いたします。

研修コース一覧 (講座内容・日程等は変更になる場合があります。)

研修分野	コースNO	講座名	期間	締切日	日数(時間)	定員	受講料
長期コース							
経営リーダー育成	1	リーダーのための経営視点・スキル育成コース	6/4(火)~11/8(金)	5/22(水)	20日間(114h)	25	75,600円
短期コース							
組織マネジメント	2	New やる気を引き出すリーダーシップ	6/5(水)、6/6(木)、7/12(金)	5/23(木)	3日間(18h)	50	14,400円
	3	女性リーダーのためのステップアップ講座	7/9(火)、7/10(水)	6/27(木)	2日間(12h)	50	9,600円
	4	自分とチームを成長させる対話力	7/23(火)、7/24(水)	7/11(木)	2日間(12h)	30	9,600円
ものづくり	5	生産現場改善の進め方	8/28(水)、8/29(木)、9/6(金)	8/15(木)	3日間(18h)	30	14,400円
	6	品質管理の考え方・進め方	10/9(水)、10/10(木)、10/16(水)	9/26(木)	3日間(18h)	30	14,400円
	7	原価管理とコストダウンの進め方	11/19(火)、11/20(水)、11/21(木)	11/7(木)	3日間(18h)	30	14,400円
財務・販売(営業)	8	財務分析の考え方・進め方	9/11(水)、9/12(木)	8/29(木)	2日間(12h)	30	9,600円
	9	New 営業に自信と勇気が湧くセミナー(BtoC)	9/25(水)、9/26(木)	9/12(木)	2日間(12h)	30	9,600円
	10	New 成果を出す新規顧客開拓(BtoB)	10/2(水)、10/3(木)	9/19(木)	2日間(12h)	30	9,600円
中小企業大学校との連携	11	New 中堅管理者研修	10~11月頃実施	未定	3日間(18h)	30	未定
	12	管理者のための問題発見・解決法	12月頃実施	未定	3日間(18h)	30	未定

【会場】 富山県中小企業研修センター(富山市赤江町1-7)

※ただし、①長期コース「リーダーのための経営視点・スキル育成コース」の2回の講座(2日間×2回=延べ4日間)については、「**いこいの村磯波風**」(富山市婦中町細谷1-2)で宿泊研修を実施します。(宿泊研修費用は別途ご負担いただきます。)

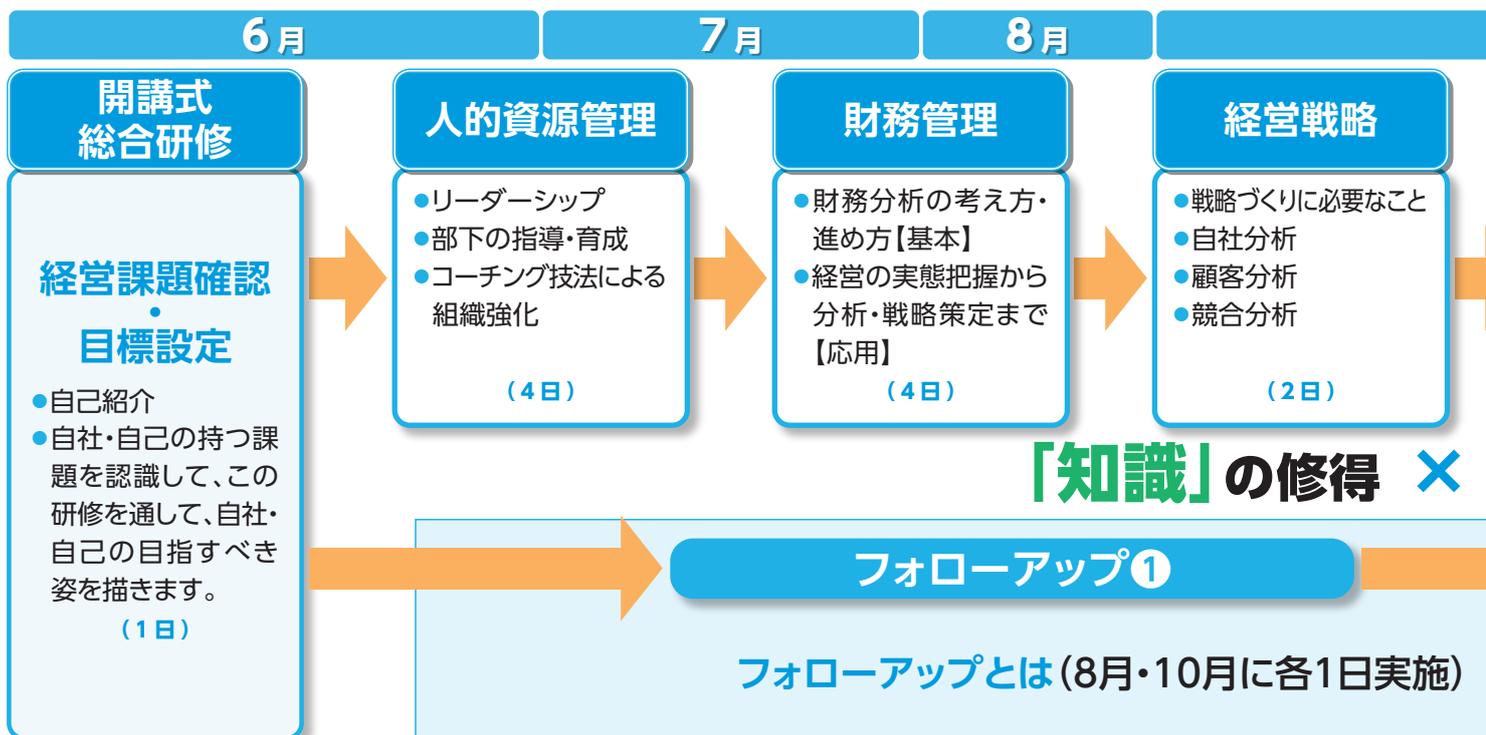
2019年度研修カレンダー (講座内容・日程等は変更になる場合があります。)

	6月	7月	8月	9月	10月	11月
月		1				
火		2			1	
水		3	1 長期コース 人的資源管理		2	10 長期・短期合同 業績を上げる 営業とは! (BtoB)
木		4	1	1 長期コース 財務管理	3	
金		5	2		4	1
土	1	6	3		5	2
日	2	7	4	1	6	3
月	3	8	5	2	7	4
火	4	1 長期コース 総合・開講式	9	3	8	5
水	5	2 やる気を 引き出す リーダーシップ	10	4	1 長期コース 経営戦略	6
木	6		11	5	10	7
金	7		12	6	5 生産現場 改善の進め方	8
土	8		13	7	12	9
日	9		14	8	13	10
月	10		15	9	14	11
火	11		16	10	15	12
水	12		17	11	16	13
木	13		18	12	17	14
金	14		19	13	18	15
土	15		20	14	19	16
日	16		21	15	20	17
月	17		22	16	21	18
火	18	1 長期コース 人的資源管理 (宿泊研修)	23	17	22	19
水	19		24	18	23	20
木	20		25	19	24	21
金	21		26	20	25	22
土	22		27	21	26	23
日	23		28	22	27	24
月	24		29	23	28	25
火	25		30	24	29	26
水	26		31	25	30	27
木	27			26	31	28
金	28			27		29
土	29			28		30
日	30			29		
月				30		

※「長期コース」=リーダーのための経営視点・スキル育成コース

研修概要 (講座内容等は変更になる場合があります。)

● 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



● 短期コース

組織マネジメント分野の研修

- New** 2 やる気を引き出すリーダーシップ **対象者** 係長・主任・若手リーダー
- 必要なリーダーシップとはどのようなものかを確認し、次世代のリーダーに求められる知識・スキルを習得します。
- 3 女性リーダーのためのステップアップ講座 **対象者** 女性リーダー・管理職
- 女性リーダーとしての役割について理解し、活力ある職場づくりを進めるマネジメントスキルを習得します。
- 4 自分とチームを成長させる対話力 **対象者** 管理者・リーダー
- コーチングのスキルと考え方を学び、リーダーとして自信をもって部下を育成するとともに、自らの成長につなげます。

ものづくり分野の研修

- 5 生産現場改善の進め方 **対象者** 生産現場の管理者・新任管理者・スタッフ
- 「5S」や「IE」などの現場改善の基本的な考え方について学ぶとともに、他社の事例研究等を通じて実践的な改善策を学びます。
- 6 品質管理の考え方・進め方 **対象者** 生産現場の管理者・新任管理者・スタッフ
- 自社の品質管理体制を強化するため、その基本的な考え方と手法について演習を交えて学びます。
- 7 原価管理とコストダウンの進め方 **対象者** 生産現場の管理者・新任管理者・スタッフ
- 効率的にコストダウンを図る手法と実践的な方法を学び、生産性向上・コスト競争力の強化につなげます。

枝や葉:知識



果実=成果を得るためには、枝葉と根幹の両方が必要

根や幹:マインド

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。

9月

経営実務

- 人材育成マネジメント
 - 働き方改革
 - 経営者の成功体験事例
 - 企業倫理とCSR
 - ICT、IOT、AIの今後の展望
- (2日)

営業力強化 新規顧客開拓

- 営業の若手意識・不安を払拭 (BtoC)
 - 新規顧客開拓、商談成立を実現する (BtoB)
- (選択・2日)

10月

経営計画

- 経営シミュレーション研修
- 受講者が『主役』の体験型研修
- (2日)

11月

総合研修 閉講式

振り返りと総括 成果発表

当初設定した自社・自己の目標に対して、どのようにアプローチできたかを振り返ります。

(1日)

フォローアップ②

- 5~6人のグループに分かれて、自社の経営課題、自己の課題等について各グループでディスカッションする。他の受講生からの意見等を取り入れ、講師のアドバイスを受けながら課題への対策方法等を考えます。

「マインド」の形成

ねらい

管理者・スタッフが各分野ごとにおいて自らが必要とされる能力を理解し、個々のスキルアップ・資質向上を図る。

財務・販売(営業)分野の研修

8 財務分析の考え方・進め方

対象者 総務・経理・経営管理に携わる方

基本的な財務分析の手法を演習を交えながら学び、決算書が読めないを解消します。

New 9 営業に自信と勇気が湧くセミナー (BtoC)

対象者 顧客への営業活動に携わる方

多くの営業は苦手意識と不安を抱えて仕事をしていることから、それらを払拭する具体的な方法を学びます。

New 10 成果を出す新規顧客開拓 (BtoB)

対象者 経営者・管理者・リーダー・営業社員

「新規顧客開拓」で成果を上げるための戦略的営業ツールについて学びます。

中小企業大学校(中小企業基盤整備機構)と連携して開催する研修

全国で9校の「中小企業大学校」を展開し、中小企業の人材育成に大きな成果をあげている中小機構と連携し、ハイレベルな研修・ゼミナールを身近な場所で提供いたします。

New 11 中堅管理者研修

対象者 中堅管理者

中堅管理者に求められる職務と役割、自立した管理者としての行動計画について学びます。

12 管理者のための問題発見・解決法

対象者 管理者

問題の本質を見極め、解決策を導き出す手法を身に付けます。

●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

75,600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
開講式・総合研修			
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	
人的資源管理			
6月18日(火) 19日(水)	10:00~17:00 9:00~16:00	[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 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	長谷川 泰彦氏
宿泊研修・いこい村			
7月 3日(水) 4日(木)	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 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	佐藤 慶子氏 佐藤慶子 コーチングオフィス 代表
財務管理			
7月17日(水) 18日(木)	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 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	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
7月31日(水) 8月 1日(木)	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 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	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
フォローアップ①			
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
経営戦略			
9月 4日(水) 5日(木)	9:30~16:30	[実践的な戦略づくりを理解するセミナー] 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
経営実務			
9月18日(水)	9:30~14:30	[人材育成のマネジメント法] 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	[ライブケース研修] 地元の企業の経営者から、自らの成功体験を語ってもらう	(未 定)
9月19日(木)	9:30~12:30	[企業倫理・CSRに関する講義] 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	[成果の出る情報システムの導入と活用方法] 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)	柞山 幸宏氏 株式会社 プレイワークス 代表取締役
販売管理		コースの2講座から1講座を選択受講	
9月25日(水) 26日(木)	9:30~16:30	[営業に自信と勇気が湧くセミナー (BtoC)] 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	[成果を出す新規顧客開拓 (BtoB)] 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
フォローアップ②			
10月18日(金)	9:30~16:30	[経営者「マインド」の醸成②] 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
経営計画			
10月23日(水) 24日(木)	10:00~17:00 9:00~16:00	[「経営シミュレーション研修」～受講生が「主役」の体験型研修] 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
総合研修・閉講式			
11月 8日(金)	9:00~16:00	[研修総括と今後の取組み策定] 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	[閉講式] ① 修了証交付 ② 懇談会	事務局

● 短期コース

ねらい

管理者・リーダー等が各分野ごとにおいて自らが必要とされる能力を理解し、個々のスキルアップ・資質向上を図る。

組織マネジメント分野の研修

組織を動かし、管理する現場リーダー・管理職の育成

企業を取り巻く環境が大きく変化する中、経営課題として、現場のマネジャー育成が急務となっています。現場のマネジャーの役割は、部門・部署の業績向上のほか、部下のマネジメントや育成など、多岐に渡ります。組織を活性化し、業績向上につなげていく上で、マネジャーの能力向上が今まさに問われています。

研修受講のすすめ

- **今後組織の中核を担っていく方へ**
…… 「2 やる気を引き出すリーダーシップ」
- **キャリアアップを目指す女性の方へ**
…… 「3 女性リーダーのためのステップアップ講座」
- **リーダーとしての自己変革を進めたい方へ**
…… 「4 自分とチームを成長させる対話力」



若手 リーダー養成講座(H30)

New

2 やる気を引き出すリーダーシップ (旧 若手リーダー養成講座)

ねらい

ピョンチャン五輪スピードスケートの金メダリスト、高木菜那選手や石川県の星稜高校野球部のメンタルコーチを務め、好成績に繋げる飯山先生から、次世代のリーダーに求められる知識・スキル及び部下のやる気を引き出す手法について演習を交えて学びます。

対象者 係長・主任・若手リーダー

開催日時 6月5日(水)、6日(木)、7月12日(金) [3日間] 9:30~16:30

講座内容

① 求められるリーダーシップとは リーダーシップスタイルの確認

② 組織力を高めるリーダーシップの発揮法 リーダーシップ力の磨き方と効果的な発揮法とは

—インターバル期間—

自らに求められている役割を再確認するとともに、研修で学んだことを自社の職場で実践してみましょう!

③ 自己革新新行動プランの作成 ●理想とするリーダーシップ像の検討 ●活力のある職場を作る行動プランづくり

インターバル研修

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 14,400円(消費税込み) 定員 50名

申込締切日 5月23日(木)まで

受講料納入期限 5月30日(木)

受講者の声

- 講習を受けてから気持がプラスになり、嫌だった事もうまくいった。このプラス思考を常に行い、今後の人生に役立てます。(製造業/30代)
- グループディスカッションが多く、他の人の意見を聞いてよかった。新しい発見があった。(製造業/40代)

講師

飯山 昶朗氏

[人財教育家・メンタルコーチ]



プロフィール

家電業界でトップセールスマンとなり、後進の指導も行う。その後商工団体の経営指導員に転職。11年間で5000件超の相談をこなす。講演・研修講師として延べ2000時間、受講者9000名を超え、「コーチング手法で教える」研修スタイルが好評を得ている。

著書に『いまだき部下がやる気に燃えるリーダーの言葉がけ』他

3 女性リーダーのためのステップアップ講座

ねらい

多様化する組織の状況において、コミュニケーション力の強化は、組織の業績向上につながります。多様な人材の活躍が不可欠な今、女性が担う役割は大きくなっています。本研修では、女性リーダーとして必要な視点や役割について理解し、活力ある職場づくりを、さらに推進していくためのコミュニケーションスキル・マネジメントスキルを習得します。

対象者 **女性リーダー・管理者**

開催日時 **7月9日(火)、10日(水) [2日間] 9:30~16:30**

講座内容

- 1 求められる女性リーダーの役割 マネジメントとリーダーシップ
- 2 説得力向上のためのコミュニケーション コミュニケーションサイクル①「聴く」、②「話す」、③「考察」
- 3 指導育成のためのコミュニケーション 指示の出し方、効果的な誉め方・叱り方、話し合い(コーチング発想)
- 4 相手に合わせたコミュニケーション 相手の特性に配慮した投げかけ(交流分析)

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 **9,600円**(消費税込み) 定員 **50名**

申込締切日 **6月27日(木)まで** 受講料納入期限 **7月4日(木)**

受講者の声

- 業種が違って、皆さん同じような悩みを持っていらっしゃるのことが分かり有意義でした。(小売業/30代)
- 他業種の方々と交流することができ貴重な機会でした。話し方や考え方の手法など、学ぶことができました。(医療法人/30代)

講師

東谷 由香氏

[株式会社ウーノ・アクティブ 代表取締役]



プロフィール

大学卒業後、航空会社に入社。その後大手経営コンサルタント会社専任講師として年間200日以上研修を15年間担当。

平成22年(株)ウーノ・アクティブを設立。論理的コミュニケーション力研修を中心に、管理職に対するリーダーシップや部下指導方法、営業戦略研修等多岐に渡ってご活躍中。

4 自分とチームを成長させる対話力

ねらい

コーチングは人間関係の構築、人材育成に役立つコミュニケーションです。シンプルな課題解決の方法でもあります。コーチングのスキルと考え方を学ぶことで、次のことを目指します。
①人と接すること、リーダーとして部下を育成することに自信を持つ。②自分自身の考えを整理し、自分の中の答えをみつかることで、決断しやすくなる。③自分の成長に対して前向きに取り組む。④リーダーとしての役割を果たしていくことに自信を持つ。

対象者 **管理者・新任管理者**

開催日時 **7月23日(火)、24日(水) [2日間] 9:30~16:30**

講座内容

- 1 ウォーミングアップ ●理想のコミュニケーションをイメージする
- 2 人が育つコミュニケーション ●「コーチング」という手法を知る ●どう活用するかをイメージする
- 3 この講座のゴールを描く ●この講座での学びを活かし、どんな結果を手に入れたいかを明確にする
- 4 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
- 5 効果的な対話の流れ ●話しやすい場とは? ●現状を共有し、ゴールを描く
- 6 今後の取り組み ●現場の課題にどうアプローチするか? ●自身の課題にどう向き合うか?"

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 **9,600円**(消費税込み) 定員 **30名**

申込締切日 **7月11日(木)まで** 受講料納入期限 **7月18日(木)**

受講者の声

- 社内の対話ができるようになった会社を想像すると、ワクワクします。(製造業/50代)
- コーチングは技術だと思っていたが、まず信頼関係を確立することが必要だと感じた。(製造業/40代)

講師

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。

ものづくり分野の研修

ものづくり現場を支える人材の育成=企業の成長

「ものづくり大国日本」を支える中小企業の更なる成長には、高品質・高付加価値製品の製造はもとより、その生産現場において中核的な役割を担う人材を育成・確保していく必要があります。

ものづくり分野の研修では、知識・手法の習得に加え、演習、グループディスカッション等を通して実践的な研修を行います。

研修受講のすすめ

- 生産性を高める第一歩を踏みだしたい方へ……「**5**生産現場改善の進め方」
- 自社製品の品質に対する顧客満足度を高めたい方へ……「**6**品質管理の考え方・進め方」
- 利益改善のためのコストダウンを進めたい方へ……「**7**原価管理とコストダウンの進め方」



グループ演習:品質管理



机上作業:生産現場改善

5 生産現場改善の進め方

ねらい

生産現場の効率化を進めていくための考え方や手法には様々なものがありますが、その多くは「5S」、「目で見える管理」、「IE(生産)工学」などを基本にしています。

本研修を通して、これらの基礎と応用を学び、実際の現場診断に役立たせていきます。

対象者 生産現場の管理者・新任管理者・スタッフ

開催日時 8月28日(水)、29日(木)、9月6日(金) [3日間] 9:30~16:30

講座内容

- 1 現場改善の基本的な考え方、現場改善の着眼点 〈演習〉事例写真を通したムダの発見
- 2 5S活動の進め方 〈演習〉事例写真を通したディスカッション
- 3 目で見える管理の進め方 〈演習〉管理帳票の作成
- 4 IE技法、IE事例研究 〈演習〉IE改善事例を通したディスカッション
- 5 総合研修 工作物を利用した時間測定、動作改善、ラインバランス分析など

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 14,400円(消費税込み) **定員** 30名

申込締切日 8月15日(木)まで

受講料納入期限 8月22日(木)

コースの特色

- 現場改善の基本的な考え方や着眼点について、演習を通して総合的に学びます。
- 5SやIEなどの考え方や手法を学び、事例研究等を通じてグループでディスカッションを行い実践的に学びます。
- グループワークを重ねることにより、他社の様々な取り組みを学ぶことができます。

講師 山口 郁睦氏

[一般社団法人中部産業連盟上席主任コンサルタント]



プロフィール

鉄鋼メーカーにおいて、生産管理等の業務に従事後、中産連に入職。専門分野は事業再生、収益改善、工場管理、管理会計、生産管理、現場改善等の分野。これらの分野において、多数の企業のコンサルティングおよび教育訓練に従事。

6 品質管理の考え方・進め方

ねらい

品質に対する顧客満足を高めるためには、品質の向上、改善に取り組む必要があります。この研修では、品質管理・品質保証の考え方や手法について体系的に学ぶと共に、数多くのグループ演習を通じて日々の品質を維持するための現場運営力を高めます。

対象者 生産現場の管理者・新任管理者・スタッフ

開催日時 10月9日(水)、10日(木)、16日(水) [3日間] 9:30~16:30

講座内容

- 1 品質管理の考え方進め方 〈演習〉作業標準書の作成と作業指導
- 2 日々の品質運営力を高める 〈演習〉変化点管理のグループ演習
- 3 生産準備段階での品質固め 〈演習〉生産準備段階事例でのグループ演習
- 4 プロセス毎の品質リスク退治 〈演習〉プロセスリスク管理に対する演習

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 14,400円(消費税込み) 定員 30名

申込締切日 9月26日(木)まで

受講料納入期限 10月3日(木)

コースの特色

- 品質管理の基本的な考え方と手法について体系的に学ぶことができます。
- 日々の品質運営力を高める手法を、グループ演習を通して学びます。
- プロセス毎の品質リスク退治について、演習を通じて理解を深めます。

講師

中島 俊宏氏

[一般社団法人中部産業連盟委嘱コンサルタント]



プロフィール

大手・中堅メーカー、協力会、地域中堅・中小製造業などの生産構造改革コンサルティングに30年以上にわたり従事。規模や業種・業態を問わず、短期間で強健な体質づくり、風土づくりを行う。豊富な経験を基に、事例やノウハウを4年間中部経済新聞に毎月連載。実践的な論文も多数発表し、経済産業政策局長賞など受賞も多数。

7 原価管理とコストダウンの進め方

ねらい

製造現場においてコストダウンは永遠の課題です。本講座では、製造現場での原価管理とコストダウンについて仕組みと体系を把握し、原価管理をコストダウンにつなげる考え方や現場で効率的にコストダウンを進める手法について、グループ演習を交えて実践的に学びます。

対象者 生産現場の管理者・新任管理者・スタッフ

開催日時 11月19日(火)、20日(水)、21日(木) [3日間] 9:30~16:30

講座内容

- 1 原価の仕組み 材料費、労務費、経費とは何か、材料費・加工費の計算法
- 2 モデルで学ぶ現場のコストダウンの考え方 【IE改善トライアル演習】演習を通してコストダウンを学ぶ
- 3 現場の原価管理の進め方 原価管理をコストダウン成果へつなげるには
- 4 材料費のコストダウンの目的つけどころ 【事例研究】ある自動車部品メーカーの品質コスト削減策
- 5 加工費のコストダウンの目的つけどころ 生産性を倍増する能率向上のポイント

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 14,400円(消費税込み) 定員 30名

申込締切日 11月7日(木)まで

受講料納入期限 11月14日(木)

コースの特色

- 原価管理というと難しく思われがちですが、現場の具体例でわかり易く解説していきます。
- 大きなコストダウン成果を得る秘訣を学びます。
- 現場でのコストダウンの進め方をわかり易い演習ツールを使って体得していただきます。

講師

大塚 泰雄氏

[株式会社MEマネージメントサービス 常務取締役]



プロフィール

大手工作機械メーカー勤務を経て、1991年に(株)マネージメントサービス入社、常務取締役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。

財務・販売(営業)分野の研修

■ 財務

財務状況の把握で自社経営を“見える化”

財務状況は、自社の内部環境を把握する上で最も基礎的な指標であり、企業の意味決定に大きく関わります。

研修受講のすすめ

- 「決算書が読めない!」を解消し、財務状況を把握したい方へ …… 「8 財務分析の考え方・進め方」

■ 営業

“売れない時代に売る”営業力と新規顧客開拓

厳しい経営環境だからこそ、市場や顧客のニーズにマッチした営業・新規顧客開拓が問われています。

研修受講のすすめ

- “売れる”営業マンになりたい方へ …… 「9 営業に自信と勇気が湧くセミナー(BtoC)」
- 新規顧客開拓や新規市場開拓分野の営業人材を育てたい方へ …… 「10 成果を出す新規顧客開拓(BtoB)」



第一線営業担当者のための営業力強化講座

8 財務分析の考え方・進め方

ねらい

企業経営において、貸借対照表や損益計算書、キャッシュフロー計算表等の数値を分析し、その数値が何を意味しているかを理解することは、経営者・管理者にとって非常に大切になります。

本研修では、事例企業の財務状況分析など、実践的な演習を交えながら「決算書が読めない!」を解消し、自社の財務状況を把握することを目的とします。

対象者 **総務・経理・経営管理に携わる方**

開催日時 **9月11日(水)、12日(木) [2日間] 9:30~16:30**

講座内容

- 1 決算書が読めない!を解消する(1) ●会計がわからない理由 ●決算書の読み方
- 2 決算書が読めない!を解消する(2) ●決算書から安全性を読み解く
- 3 決算書が読めない!を解消する(3) ●決算書から収益性と効率性を読み解く
- 4 実践演習(1)(2) ●ケーススタディ(事例企業の財務状況を分析)
- 5 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 ●決算書とキャッシュの関係
- 6 ケーススタディ発表 ●事例企業のグループコンサル発表

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 **9,600円**(消費税込み) 定員 **30名**

申込締切日 **8月29日(木)まで** 受講料納入期限 **9月5日(木)**

コースの特色

- 自社の経営実態を正確に把握するために、決算書を読み、財務状況を把握する力を付けます。
- 基本的な財務分析の手法を通じて「計数管理のポイント」について学び、決算書が読めない!を解消します。

講師 **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。

New

9 営業に自信と勇気が湧くセミナー (BtoC) (旧 第一線営業担当者のための営業力強化講座)

ねらい

営業が売らなければ、商品やサービスの開発・製造や物流に携わった人、そして経理・総務・人事など間接的に関わったすべての人の労力とお金がムダになります。営業はそれくらい重要な「最終ランナー」です。

しかし、多くの営業は苦手意識・不安を抱えたまま仕事をしています。今回は、体感ワークを通して、その苦手意識・不安を払拭し、自信と勇気が湧くための具体的な方法を伝授します。

対象者 **顧客への営業活動に携わる方 (BtoC)**

開催日時 **9月25日(水)、26日(木) [2日間] 9:30~16:30**

講座内容

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| 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 セルフィ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 | ⑥ 営業の苦手意識を払拭し、トップ営業を目指す! |
| ⑦ 営業交渉の実践講座 | ⑧ あなたの明日からの具体的な行動 |

長期コースと合同開催

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 **9,600円** (消費税込み) **定員 30名**

申込締切日 **9月12日(木)まで** **受講料納入期限 9月19日(木)**

コースの特色

- 自分の強みを発見し、自分に対して自信が持てるようになります。
- モチベーションを上げる方法が学べます。
- 苦手意識のメンタルブロックの解除ができるようになります。

講師

和田 勉氏

[株式会社セルフ・イングループ 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・イングループを設立。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。

New

10 成果を出す新規顧客開拓 (BtoB) (旧「使える」マーケティング戦略とは!)

ねらい

今日の経済環境において一定の売上高を確保していくためには、新規顧客へも積極的にアプローチして商談成立を実現していかなければなりません。本研修では、その“新規顧客開拓”で成果を上げるために工夫された営業手法を学び、これを戦略的に組織で実現するためのステップを理解した上で、自社用の戦略的営業ツールを検討、作成していただきます。

対象者 **法人顧客に向けた営業部門の管理者・リーダー・営業社員**

開催日時 **10月2日(水)、3日(木) [2日間] 9:30~16:30**

講座内容

- 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

長期コースと合同開催

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 **9,600円** (消費税込み) **定員 30名**

申込締切日 **9月19日(木)まで** **受講料納入期限 9月26日(木)**

コースの特色

- 顧客から選ばれるための仕組みを学びます。
- ステージ別顧客への対応の違いを学びます。
- 新規顧客開拓のための自社用営業ツールを検討、作成しお持ち帰り頂きます。

講師

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。

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。

受講申込みから修了証交付までの流れ

とやま中小企業人材育成カレッジの講座日程・カリキュラムの概要・講師等の詳細はホームページでも案内しています。

<http://www.shokoren-toyama.or.jp/~college/>

パソコンの方は、URLを入力するか、インターネットで検索してください。

QRコードを利用できる方は、右のQRコードを読み込んでください。

研修のお申込みはこちらから



