

ものづくり経営大学

～経営者自らが創りたかった会社を実現する～

ものづくり経営大学シリーズ 全体像

※詳細は別紙 専門家派遣パンフレットをご覧ください。

専門家派遣によるテーマ別個別フォロー
(オプション)

ものづくり経営大学

パワーアップ講座 組織力強化編
(オプション 3日間講座)

「経営者自らが創りたかった会社」を実現する組織・人事面を戦略的に考えます。(組織活性化機軸)

※詳細は別紙 ものづくり経営大学パワーアップ講座案内をご覧ください。

経営者自らが
創りたかった
会社・組織

開講コンセプト

本講座では、経営者自らが創りたかった会社を明確にしつつ、経営にイノベーションを起こすビジネスプラン(事業計画)に落とし込むことを最終成果と位置づけて、体系的なプログラムを提供し、トップマネジメントに求められるコンセプトスキルを実際の経営で使えるレベルに落とし込んでいきます。

【カリキュラム監修】アクト経営会計事務所
当所は、中小企業診断士を中心に、弁護士、税理士、社会保険労務士など、様々な専門家が在籍し、クライアントニーズにワンストップで対応できることを強みとした専門家集団です。
中小企業経営における経営戦略・マーケティング戦略からマネジメント・管理会計、海外展開、人事制度、法務・税務対応に至るまで幅広いコンサルテーションを提供し、企業経営にとって最も重要な要素である商品力・技術力・営業力・組織力・資金力・人材能力など総合的に支援し企業の競争力を高めることを主眼に顧客の課題解決の支援に取り組んでいます。

※ものづくり経営大学とパワーアップ講座の両講座の受講をお奨めします。

募集要領

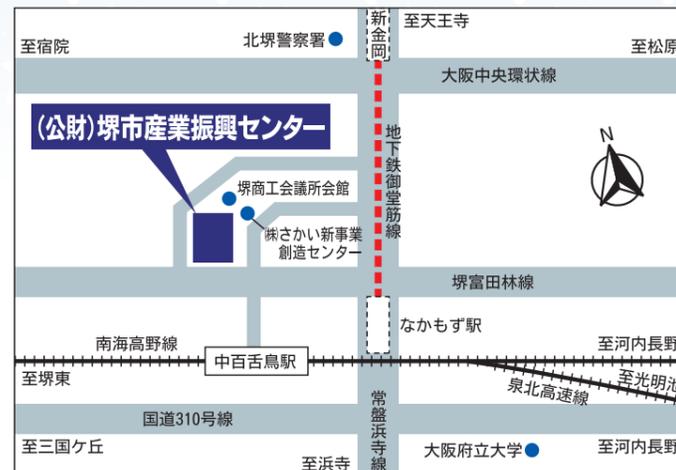
募集人員 15社の若手・次世代の経営トップ(経営幹部の同時受講をお勧めします)

対象者 堺市内に本社または主たる事業所を有するものづくり中小企業の経営者または後継者
※必ず経営を担うトップ層の方がお申込みください。
経営幹部の方はサブメンバーとしてご参加ください。

サブメンバー 講座毎に2名まで。
※受講されるテーマ毎に受講される方の変更は可能です。

受講料 1社 35,000円(1社複数名で受講されても追加料は不要です)

お申込方法 貼付の申込書に必要事項をご記入の上、ファックスまたはメールにてお申込みください。
お申込みいただいた方には、お支払い方法を含めた受講のご案内をお送りします。



◎南海高野線中百舌鳥駅より約300m ◎地下鉄御堂筋線なかもず駅より約300m
※駐車場は、隣接の来客用駐車場(無料)がございますが、できるだけ電車・バスなどの公共交通機関をご利用ください。

お申込先

公益財団法人
堺市産業振興センター

経営支援課 小松・神原

〒591-8025 大阪府堺市北区長曾根町183番地 5
TEL 072-255-6700 FAX 072-255-1185
E-mail : keiei_shien@sakai-ipc.jp

ものづくり経営大学 5つの魅力

1 経営者(受講者)自ら創りたかった会社を実現できるビジネスプラン(事業計画)に落とし込む
講座全体を通じて、経営者自らが創りたかった会社を考え、経営者に求められるコンセプトスキルを体系的に学んだ上で事業計画を完成させていきます。

2 研修効果を高めるフォローアップ体制の充実
研修効果を高めるため、研修内容のご質問はもちろんのこと、講座内容に関するさまざまな経営相談に対応します。また、ビジネスプラン作成過程においてメール、ファックス等によるフォローアップも実施します。さらに、作成したビジネスプランについて講師陣により診断とアドバイスを行使する計画作成を徹底支援します。

3 体系的なプログラムにより「経営で使える」スキルが習得できる
経営資源(ヒト、モノ、カネ、情報)を有効に活用するために必要とされる知識、スキルを体系的に習得できます。加えて効果的な演習、グループワーク等を交えつつ実践的な経営スキルの習得をめざします。

4 オプション講座や専門家派遣により「経営者自らが創りたかった会社」の実現を後押し
ものづくり経営大学本講座終了後に、経営資源の根幹となるヒトに着目し、経営者自らが創りたかった会社を実現する組織戦略を考えるパワーアップ講座(オプション講座)を用意しています。また、当センターの専門家派遣事業とも連動させ、学んだスキルを経営の現場で使えるまで徹底したサポートを行います。

5 経験豊富な講師陣や受講者同士の交流によるビジネスマインドの更なる醸成
現役の中小企業経営者によるパネルディスカッションや受講者とのグループワーク、多様な専門性と豊富な現場経験を有する講師陣と意見を交流させることで、さまざまな刺激を受けることができ、新たなビジネスマインドが醸成されます。

ものづくり経営大学 カリキュラム

日時・会場	テーマ	講師	内容
9月19日(土) 13:30~17:30 会場 当センター5F コンベンションホール	強い会社・事業をつくる 経営者の条件	中小企業診断士 小畑 秀之 きんばね株式会社 代表取締役社長 奥西 穂積	「強い会社」とはどんな会社でしょうか。また、「強い会社」には、どのような要素が必要でしょうか。自らが「強い会社」であり続けるためには、短期的な視点だけでなく、中長期的な視点で捉え、経営基盤づくりに取り組んでいく必要があります。そのために、経営者は何を考え、何をすべきかーこれが未来の「強い会社」づくりにつながっていきます。そこで、本講座では、「強い会社」をつくるために必要な要素や考え方について、先輩経営者の講話を交えながら学んでいただきます。また、参加者同士のディスカッションにより、「経営のあり方」について改めて考え、新たな視点や気づきを得ていただきます。経営者としてのあるべき基本姿勢や考え方を知り、明日からやるべきことを明確にしましょう。
10月10日(土) 13:30~17:30 会場 当センター5F コンベンションホール	経営を革新するための手法研究 事業の競争戦略とビジネスプラン(事業計画)の構築と実践	中小企業診断士 西本 文雄	現代の企業を取り巻く環境は複雑化しています。消費者ニーズの多様化、価格競争の激化、高齢化社会の到来、情報化、国際化の進展など枚挙に暇がありません。しかし本来、企業経営の構造は単純です。市場に豊かな価値を提供することによって売上を極大化し、そのための経費を極小化して利益を生み出すことによって、事業の存続条件を得るシステムとなっています。つまり現代の企業にとって、複雑化する経営環境に、どのように対処しながら本来の単純な構造へと落とし込んでいくかが重要であり、その最も有力な活動が経営革新なのです。そこで、本講座では、経営革新が業績を向上させた実例とその理由、経営目標を達成するためのシナリオ(競争戦略)を組み立てるシンプルな考え方、その戦略をしっかりとレースできる事業計画の策定手順、などについて簡単なワークを通して身に付けていただきます。
10月24日(土) 13:30~17:30 会場 当センター5F コンベンションホール	売上・利益を拡大するための 市場(マーケティング)戦略を 考える	中小企業診断士 中村 佳織	マーケティングの考え方は、BtoCで一般消費者向けに商品を販売する企業だけでなくBtoBで企業向けに商品を販売する企業にとっても非常に重要です。しかし、製造業のマーケティング=営業活動と捉えているケースもまだまだ多く見受けられます。市場が拡大し続けている業種でない限り、やみくもに営業活動を強化してもその成果はなかなか出にくいのが現状です。そこで、本講座ではマーケティングの基本をシンプルにおさえて解説したうえで、ケーススタディを用いて一企業の売上・利益拡大戦略を実際に考えることで理解を深めて頂きます。売上を増やすためのいくつかの手法を理解し、その中で自社に最適な方法を選択・展開して頂くことが狙いです。
11月7日(土) 13:30~17:30 会場 当センター5F コンベンションホール	会社の数字の見方・読み方・ 生かし方 ※電卓必携	中小企業診断士 税 理 士 中 嶋 崇	大幅な収益増大が難しい今日、強い組織づくりに向けて、如何に収益構造を変革・改善していくかが企業における経営革新の中心課題といえます。こうした収益構造を抜本的に変革していくためには、適切に決算書を読み解き、財務内容の見直しポイントを的確に把握することが不可欠です。また、企業経営もしくは経営者自身に有事が起こった際のリスクマネジメントを行っておくことも強い会社づくりにおいては不可欠です。そこで、本講座では、財務的に強い組織になっているか、決算書から適切に読み解く手法について分かりやすく解説するとともに、ケーススタディを交えて、抜本的な収益構造の変革に向けた財務上の問題点・解決策を導き出す手法を習得、さらに、有事においても財務的なリスクを最小限にするための手法について学んでいただきます。
11月21日(土) 13:30~17:30 会場 当センター5F コンベンションホール	経営者が推進すべき 組織・人事戦略を考える	中小企業診断士 社会保険労務士 土居 伊子	経営者が推進すべき組織とはどのような組織でしょうか。「強い組織」「いい会社」と聞いて具体的にどのような組織・会社を思い浮かべるでしょうか。利益を出している会社は「強い組織」なのでしょう。利益はあくまで結果に過ぎません。「強い組織」が利益を生み出します。また今後、労働人口が減少する中、数も質も人材不足と言う状況下においては、福利厚生などの制度や賃金を見直す前にやるべきことがあります。人事戦略は経営者にとって今後ますます重要な課題となります。そこで、本講座では「強い組織」「いい会社」と呼ばれる会社は具体的にどのような事を実践しているのか、事例を紹介しながら、経営者が推進すべき組織のあり方について学んでいただきます。また、「強い組織を作る」ための人事戦略として、①採用、②人材育成、③人材の活性化など、どのような考えに基づいて、何からどのように取り組むべきかについて学んでいただきます。
11月28日(土) 13:30~17:30 会場 当センター5F コンベンションホール	経営者・幹部に求められる 意思決定とリーダーシップに ついて学ぶ	中小企業診断士 高橋 秀仁	リーダーシップとは経営者が組織を動かす力です。そのためには、経営理念のもとに作成した事業計画を分かりやすく、経営幹部や従業員に伝えることが重要です。また、意思決定をする際には伝える力だけでなく、部下から意見を受け取る力も必要であり、それに基づいた意思決定によって、組織の納得度が高まります。伝える力と受け取る力はコミュニケーション力です。相手とコミュニケーションを良好にするには正しい方法を正しい順番でやらなければ、なかなか伝わりません。そこで、本講座では、経営者が発揮すべきコミュニケーション力を脳科学や心理学を活用した具体的な方法で、分かりやすく理論と実践を交えて伝えます。具体的には、事業計画の効果的な伝え方、人材別コミュニケーション対応方法、事業計画を達成するためのチームワーク育成方法などを学んでいただきます。
1月23日(土) 各社1.5時間程度 会場 当センター5F コンベンションホール他	コミットメントセッション		本プログラムの集大成として、ビジネスプランを作成。作成したプランを講師が診断し、実際の経営で使える計画に仕上げます。

講師プロフィール



総括責任者
中嶋 崇
中小企業診断士
税理士

神戸大学卒業後、大手監査法人・コンサルティングファームを経て、アクト経営会計事務所を設立。長年の経験及び豊富なノウハウを活かし、経営戦略・マーケティング戦略からマネジメント・管理会計、業務革新(BPR)に至るまで幅広い支援を実施し、様々な企業の経営革新を支援している。また、税理士業務として税務申告・会計に関する支援(節税対策等)のみならず、経営コンサルタントとしての特色を活かし、経営相談等、経営面でのサポートも行い、クライアント企業のイノベーションに貢献している。



小畑 秀之
中小企業診断士

関西大学経済学部卒業後、食品メーカーに勤務。食肉の営業マンとして、精肉店や焼肉レストランに対する提案営業に従事。その後、経営コンサルティング会社に転職し、社員研修や経営コンサルティングの提案営業に従事。2004年、営業強化コンサルタントとして独立。また、同年3月に中小企業診断士を取得。2008年には株式会社そでてるを設立し、代表取締役に就任。従業員参加型の会議や研修など、現場に参加してもらい、現場から変わっていくコンサルティングスタイルが特徴。専門分野は、営業力強化支援や人材育成支援、事業計画作成支援など。



西本 文雄
中小企業診断士

20年の大手電機総合メーカー勤務を経て、2010年に経営コンサルティング会社：株式会社 事成ず を設立し、代表取締役に就任。一方で小売会社(年商2億円)も設立したが現在は経営を譲っている。製造業におけるオペレーター4年、生産管理8年、資材調達8年、そして小売店舗の経営2年の実務経験があり、特に小集団活動など社員参加型経営の導入に強みを持つ。自らの実務・経営経験を活かし、それぞれの企業の特徴を理解した上での社外取締役型の支援が支持を集めている。



中村 佳織
中小企業診断士

関西学院大学文学部卒業後、セールスプロモーション専門会社にて営業及び企画職に約15年間携わる。営業面では、ブレインガーマネージャーとして部下育成にも注力。最大で25名の部下を持ち、提案型営業の指導を行う。企画面では、多種多様な業種でのセールスプロモーション企画を2,000件以上手がけた実績を持つ。現在は、営業、プロモーションの強化支援のコンサルティングを中心に活動している。



土居 伊子
中小企業診断士
社会保険労務士

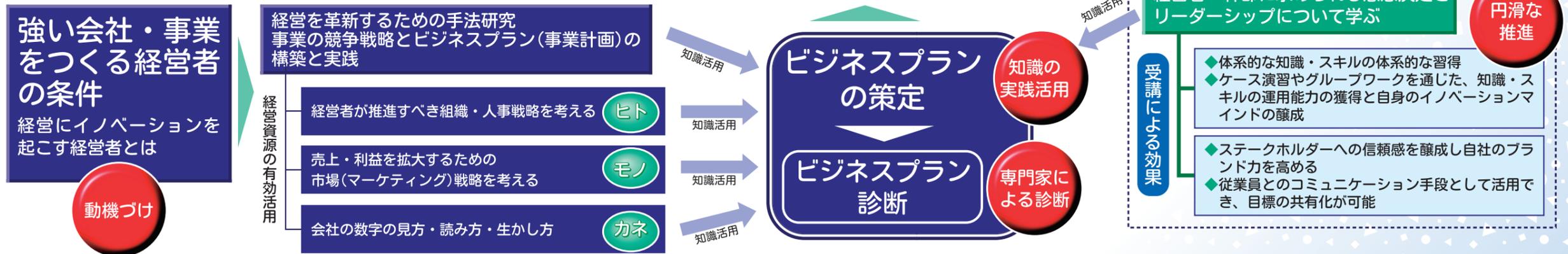
京都女子大学短期大学部卒業後、大手セネコンにて社会保険に関する一連の労務管理を担当。その後、企業の立ち上げから中小企業の人事・経理の管理職を経る過程で、経営者と近い視点で経営の悩みを共有する立場となる。人事・経理双方の視点を持つことから、経営者、従業員双方が納得がゆき、結果(利益)を出すための行動基準の提案、また社会保険労務士として、めまぐるしく変化する労働関連の法律に応じた人材活用の提案を行っている。



高橋 秀仁
中小企業診断士

龍谷大学卒業後、高級寝具営業と飲食店勤務を経て、家業の株式会社にて店舗経営を行う。中小企業診断士資格取得後から、現職において事業承継・後継者育成コンサルティングを行っている。自身が2代目経営者である経験から事業承継に関わる後継者ならではの課題や悩みについて、国家資格である中小企業診断士のマネジメントスキルと心理学や脳科学を活用したコミュニケーションスキルによって、経営戦略・後継者育成・営業戦略・人事戦略・そして現場での指導まで、企業と後継者に密着したコンサルティングを行っている。特に後継者に必要なリーダーシップの能力開発とその発揮について指導し、経営幹部や現場従業員等への部下へのモチベーション向上とその指導育成を行っている。

経営者自らが創りたかった会社・組織




特別講師
奥西 穂積
きんばね株式会社
代表取締役社長

立命館大学法学部卒業後、石油会社などを経て昭和51年3月、環境保健株式会社(現、株式会社きんばね)を設立。貯水タンクの再生法「PTSサブライマー工法」を開発し、飲料水貯水槽のメンテナンスを行う。その後、地場の工務店やビルメン会社からなる「貯水槽リユース工法会」を立ち上げ、この再生法を全国に展開してきた。長年の経営経験から、「企業が丸となって目標に立ち向かうには新卒者の採用が不可欠」であることを痛感し、昨今は「NPO法人学生就職.comフォーラム」を立ち上げ、学生と中小企業のマッチングに注力している。