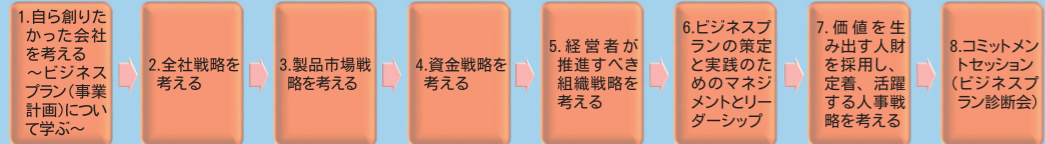


ものづくり経営大学

平成28年度 ものづくり経営大学 全体像

ものづくり経営大学 全8回



経営者自らが
創りたかった
会社・組織を
実現する

専門家派遣事業による知識・
スキルの経営での活用支援

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チャル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。

募集要領

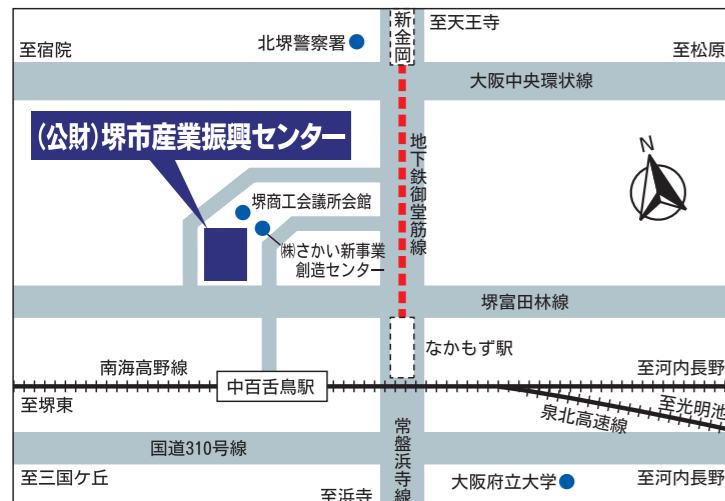
募集人員 15社の若手・次世代の経営トップ(経営幹部の同時受講をお勧めします)

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 30,000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。



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・中

〒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

～経営にイノベーションを起こし、
創りたかった会社を実現する～


ものづくり経営大学 5つの魅力

- 1 経営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、経営者自らが作りたかった会社を考え、経営者に求められるコンセプチャルスキルを体系的に学んだ上でビジネスプラン(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い経営で使える計画の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**
各講座のテーマを、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を有効に活用する為に必要とされる知識に合わせて設定しており、経営者に必要とされるコンセプチャル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 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**
講座受講後、必要に応じ当センターの専門家派遣事業等を活用し、学んだスキルを経営の現場で使えるまで落とし込むための徹底したサポートを受けられます。
- 5 経験豊富な講師陣や経営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持つ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17日(土) 13:30~17:30 セミナー室2	自ら創りたかった会社を考える ～ビジネスプラン(事業計画)について学ぶ～	中小企業診断士 西本 文雄 株式会社大日製作所 専務取締役 橋本 智裕	皆さまの職場は毎日どんなお役立ちができていますか？毎日、頑張っている手応えはありますか？そもそも何を努力すべきか理解できていますか？もしNOだというメンバーが存在するならば、それはリーダーが大きく反省せざるを得ません。企業経営とは、仕事に誇りを持ち、全従業員が丸とされる「仕組みづくり」を指します。お客さまのため、地域社会のため、各従業員が生き生きと働く職場を目指すには、リーダー自らが燃え上がるような理想を掲げ、そのゴールに向けて楽しくも厳しい姿勢で歩んでいく姿を魅せ続ける環境が必要です。そこで本講座では、リアルに理想追求を実践している企業経営者にお話し(講演)を伺い、企業経営をシンプルに解説したうえで、参加者自身、「本当はどのような会社を創りあげたいのか？」そしてそれを実現させるため「何を行動する必要があるのか？」について、ワークを活用しながら考え悩んで、自らの奥底に眠る真の想いに改めて気付いていただく時間とします。
9月24日(土) 13:30~17:30 コンベンションホール	全社戦略を考える	中小企業診断士 小畑 秀之	戦略とは「戦いを略すこと」、つまり「戦わずして勝つ方法」を考えることです。そのためには、自社のことだけでなく、市場や顧客、競合企業といった外部環境についても分析し、自社の強みが活かせるターゲットを見つけることが必要です。また、今後の市場の変化を予測し、中長期的視点で自社の強みを確立していくことも必要です。自社の強みとなりうるノウハウや人材は、一朝一夕で積み上げられるものではありません。中長期的視点で捉え、市場変化を踏まえてレベルアップしていくことが求められます。そこで、本講座では、内部・外部の環境を踏まえ、「自社の『強み』をどう活かしていくか」について、現在と未来の視点で考えます。また、中長期的な目標を定め、それに向けて技術やノウハウ、顧客、組織等をどうするかについても考えます。今回の講座で、中長期的な視点で「戦わずして勝てる組織づくり」を考えます。
10月8日(土) 13:30~17:30 コンベンションホール	製品市場戦略を考える	中小企業診断士 中村 佳織	「顧客中心」「顧客視点」などとあたりまえに言われる時代ではありますが、実際にはしっかりと顧客研究をしないままに「どんな商品を作ろうか」「どうやって売ろうか」と考えており、いつの間にか「企業発」「企業中心」の視点になってしまっている企業は多くあります。真に「顧客視点」を取り入れるには、顧客にしっかりと向き合いニーズを把握する必要がありますが、一方で、ニーズ把握と言うと難しく大掛かりなもので専門会社に調査依頼をする必要がある、と思われがちなため、取り組むハードルが高いことも確かです。そこで、本講座では、自社でできる顧客ニーズの把握、分析を通して、マーケットインの思考による製品強化を図る手法を学びます。アンケート・インタビュー・行動観察といったいくつかの調査方法をご紹介し、みなさんの提供する製品をお客様はどう感じているのかを知るための手法を身に付けて頂きます。また、そこから得た情報をもとに、製品改良・開発を進める流れについても触れていきます。
10月29日(土) 13:30~17:30 小ホール	資金戦略を考える ※電卓必携	中小企業診断士 税 理 士 中 嶋 崇	資金戦略や計画なしに漠然と資金調達を行ってしまいませんか？設備投資等を行う製造業にとって、資金調達は継続的な経営活動を行う上で、重要な経営課題のひとつといえます。効果的な資金調達を行うためには、いつの時点で資金需要が発生し、どの程度の資金が必要となるのかを明確に把握していく必要があります。そこで、本講座では、最初に決算書を分析する側(金融機関)からの決算書の読み方と活用法を理解していただき、ワーキングを通じて自社の状況について再認識していただきます。その後、資金繰り計画の作成方法について解説し、資金戦略の基盤となる知識の習得を目指す、的確な資金調達に係る意思決定力の向上を図ります。また、決算書の資産、負債、資本から資金をつくり出す方策について解説します。今後の資金調達戦略を考えていくに当たっての選択肢の幅の拡大を図ります。
11月19日(土) 13:30~17:30 セミナー室2	経営者が推進すべき組織戦略を考える	中小企業診断士 小畑 秀之	ヒト・モノ・カネといった経営資源の中で、最も重要なのはヒト(人材)です。人材が能力を存分に発揮し、能力を高めていける組織を作り上げていくことが、企業が成長していくには不可欠です。特に、未来のビジョンを実現するには、それを担う「あるべき社員像」を定め、中長期的な視点で人材を採用・育成していく必要があります。一方、人材の育成には時間がかかります。だからこそ計画的に採用し、育成していく仕組みを作ることが、企業の成長においては極めて重要です。そこで、本講座では、中長期ビジョンを実現するための組織・人材戦略の考え方・取り組み方について学んでいただきます。まずは、自社にとって必要な「あるべき社員像」を明確にし、それに向けた採用・育成等、具体的な取り組みを考えます。中長期的な視点で、人材を「強み」に変えていくためのヒントをお伝えいたします。
12月3日(土) 13:30~17:30 コンベンションホール	ビジネスプランの策定と実践のためのマネジメントとリーダーシップ	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、経営理念のもとで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、事業計画を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るべきコミュニケーション力を脳科学や心理学を活用し、分かりやすく伝えます。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事例を通じて学び、実践しながら身に付けていきます。
12月10日(土) 13:30~17:30 コンベンションホール	価値を生み出す人材を採用し、定着、活躍する人事戦略を考える	中小企業診断士 小畑 秀之	「いい人材が採用できない、定着しない」といった経営者の声をよく耳にします。そもそも従業員から選ばれる会社でなければ、お客様から選ばれ続けることは困難です。そのためには、もっと従業員に目を向け、従業員個々にとって働きがいのある会社づくりに努めなければなりません。働きがいのある会社には、いい人材が集まります。一方、そうでない会社では、「モチベーションが低い」、「すぐに辞める」、「レベルアップしない」、「いい人材が集まらない」といった悪循環に陥っているケースが多々みられます。そこで、本講座では、「従業員にとって働きがいのある会社」、「従業員から選ばれる会社」になるためには何をすべきか？について考えていただきます。また、従業員満足度を高めるための取り組みや採用・育成の考え方・やり方等について、具体的な事例をお伝えいたします。今回の機会を活かし、「いい人材が集まり、定着する組織づくり」に取り組みしましょう。
1月21日(土) 13:00~17:30 各社1.5時間程度 コンベンションホール他	コミットメントセッション(ビジネスプラン診断会)		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年には株式会社そだてるを設立し、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 事成すを設立し、代表取締役就任。また、小売会社(年商2億円)も設立し代表を務めた。(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。



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ーションを実施している。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。



特別講師
橋本 智裕
株式会社大日製作所
専務取締役

同社は昭和41年の創業以来、「他社よりも少しでも難しいことにチャレンジし続けよう」を合言葉に、新しいコンセプトや技術に「挑戦」し、ひたむきに技能向上を図り堅実に成長してきた。特に、ここ数年は同時5軸制御複合加工機の導入をきっかけに、5軸加工や航空機部品加工などの新しい加工分野に積極的に挑戦し、さらに企業価値を高めている。また、5軸加工による3次元形状加工について、数多くの実績やノウハウを積み重ねることができ、最近では「より高い技能を習得したい」との想い・志を持って入社し活躍する社員が増えてきている。
www.dainichiss.co.jp

【受講による効果】

- ①従業員とのコミュニケーションを活性化でき、目標の共有化が図れるようになる
- ②経営者に必要なコンセブチャルスキルを身に付け経営実務で活かせるようになる
- ③戦略策定のフレームワークを理解でき、最適な経営資源の配分を実現できるようになる

