

# 経営環境変化への対応 後継者（経営者）塾

2018 年度開催

参加者  
募集！

## 経営環境の変化を乗り越える鍵を探る！

この変化の時代を乗り越えるには、個人及び組織の能力だけに頼るのではなく、変化に対応できる経営管理の基本ノウハウ が必須です！

特に、財務管理力・新商品、新市場開拓力・改革実践力・リーダーシップ力等、まさに自社の経営管理能力を見直し、勝負する時代です。

当講座は、実際の社会・ビジネスの場面で 「環境変化に対応した経営管理能力」 を身に付けた 経営者・後継者 の育成を目標とし、それに必要な様々な経営管理技術の習得を目指します。

### ■講座で習得できること

- 経営現場で活用できる「財務管理（計数管理）手法」
- 変化の時代に対応した「新商品、新市場開発手法・新販路開拓手法」
- 部下のやる気を高め、自立的行動を促進させる「リーダーシップ力」
- 経営改革実践に向けた「メンバーの巻き込み方とそのポイント」
- 解決思考の「課題解決力・解決のための道具」
- 人の心を感じ、人の意見を受け入れる「人間力」
- チームカアップのための「会議実践力」



2016 年度開催講座の様様

### ■講座の特徴

- 現場経験及び実績が豊富な講師陣であり、現場で活用できる情報及び効果的な手法が習得できる。
- 実習・実例を主体とし、参加者同士の相互学習を通じて実践的な技術が習得できる。
- 体験学習法を活用し、自らの行動を深く振り返ることにより、研修を離れても学びが継続する。
- 様々な企業のメンバーが集まったの体験は貴重な財産となり、人的ネットワークが広がる。

■開催日／	第1回 6月9日（土）	第2回 7月21日（土）
	第3回 8月18日（土）	第4回 9月8日（土）
	第5回 10月13日（土）	第6回 11月10日（土）

※申込者以外の1日ごとのオープン参加も可能です。

■開催時間／ 10：00～17：00 （開場 9：30）

■開催場所／ 『静岡商工会議所』 静岡駅徒歩5分  
静岡市葵区黒金町20番地の8  
TEL (054) 253-5111



■対象者／ 「若手経営者・後継者の方」  
「経営幹部社員の方」 など

■募集人員／ 20名 先着順

■受講料／ 20,000 円／日 全日参加 120,000 円／人 ※税込み金額  
昼食代は含みません。

※詳しい講座カリキュラムを裏面でご覧いただけます。

## ■講座カリキュラム内容

	日時	テーマ（内容）	実施内容	講師
第1回目	6月9日 （土）	■「 <u>リーダーシップと経営者のあり方</u> 」 変動する経営環境に対応できるリーダーシップとは？そのポイントを、会議の進行を体験しながら学ぶ。	①経営環境に対応し、会社を活性化できるリーダーシップとは？経営者としてのあり方は？ ②効果的な会議の進め方を、テーマの討議を通して学ぶ。	妹尾一志 有限会社COS 代表取締役 中小企業診断士
第2回目	7月21日 （土）	■「 <u>財務会計の基礎</u> 」 経営計画を作るための基礎知識として、財務会計を理解し財務分析ができるようになる。	①経理の実務から財務諸表（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書など）の作成方法及び活用方法を実習を通して学ぶ。 ②財務分析の仕方を学ぶ。	近藤雅彦氏 太洋コンクリート ㈱代表取締役 中小企業診断士
第3回目	8月18日 （土）	■「 <u>管理会計と経営計画</u> 」 前回の財務会計基礎知識をベースとし、管理会計を理解して経営計画を作成することを目的とする。	①損益分岐点売上高を中心に、その構造がどのようにして経営戦略に結びつくかを学ぶ。 ②自社に適した管理会計の方法を具体的な事例を通して学び、自社への応用方法を探る。	近藤雅彦氏 太洋コンクリート ㈱代表取締役 中小企業診断士
第4回目	9月8日 （土）	■「 <u>新市場開拓と新商品開発</u> 」 勝てる市場の探索と新商品開発のやり方を学ぶ。	①競争相手が少ない「スキマ商品・ニッチ市場」を見いだす手法を事例を通して学ぶ。 ②自社の強みを他の新分野に活かし、ビジネスを拡大する手法を事例を通して学ぶ。	座間正信氏 ㈱アイピーアトモス 代表取締役 弁理士 中小企業診断士
第5回目	10月13日 （土）	■「 <u>身近な販路開拓と効果的な手法</u> 」 販路開拓の実例をもとに、新販路開拓のポイントを学ぶ。	①多くの業界の販路開拓実例を知り、そのポイントを明確にする。 ②自社における新販路開拓の可能性を探る。	朝比奈知 中小機構販路開拓 チーフアドバイザー・中小企業診断士 妹尾一志
第6回目	11月10日 （土）	■「 <u>オンリーワン企業に向けて</u> 」 自社の強みを活かした「オンリーワン企業」に向けた経営計画を作成する。	①自社の差別化できる強みを明確にする。 ②差別化によるオンリーワン戦略を立案し経営計画に展開する。	妹尾一志 有限会社COS 代表取締役 中小企業診断士

《 申 込 書 》メールかFAXにて、下記内容をお知らせ下さい。

### ■お問い合わせ・参加申し込み先

静岡市葵区足久保口組 280-22

（有）C.O.S 妹尾（せのお）

FAX 054-296-7775

E-mail [info@c-o-s.jp](mailto:info@c-o-s.jp)

会社名	フリガナ		電話番号
所在地			FAX 番号
お申込者	フリガナ	部署・お役職	メールアドレス・携帯電話
お申込者	フリガナ	部署・お役職	メールアドレス・携帯電話

※1回目、2回目、3回目、4回目、5回目は、申込者以外のオープン参加が可能です。その都度申し込みをお願いします。

※ご連絡いただいた情報は、当講座の連絡や主催者事業などの案内に利用させていただきますので、ご承知願います。