

中小企業支援担当者等

ONLINE TRAINING
GUIDE BOOK

2019

WEBee オンラインゼミ

WEBee
Campus

中小企業大学校web校／中小企業支援担当者等研修 研修ガイド2019

■はじめに

この研修ガイドは、中小企業大学校web校が今年度から実施するWEBee Campus オンラインゼミ「中小企業支援担当者等研修」をご案内しています。

WEBee Campus オンラインゼミは、パソコン上のweb会議システムを使うことにより、中小企業大学校施設への移動時間が不要で、職場などからリアルタイムで受講できるスタイルの研修です。

中小企業支援担当者等研修は、中小企業・小規模事業者の支援に携わる方々の効果的な支援を推進するための「共通認識の上に立った共通基盤を作る」ことを目的に実践的な内容の研修を実施しています。中小企業大学校web校も同様にそれらの特徴を活かしつつ、オンライン・少人数制という利点を加え、より中小企業・小規模事業者支援に役立つ研修を提供できるようにカリキュラムを企画しています。

今年度は、「相談能力の強化」を中心に、「地域経済活性化支援」、「新たな事業展開の支援」、「財務体質の強化」の研修分野から10コースをご用意しています。

中小企業・小規模事業者への伴走型支援に、ぜひ、WEBee Campus オンラインゼミをご活用下さい。

■オンラインゼミの特徴

- web会議システム（エイネット㈱の「Fresh Voice」）を使って研修を実施します。
- 1回の研修時間は3時間です。
- インターバル期間を設け、全2回（計6時間）で実施いたします。
- 受講定員5名（最大7名）の少人数制のため、講師や他の受講者と気軽に意見交換ができます。

■受講にあたって必要な機材等

- インターネットに接続しているパソコン
 - （OS） Windows 7 SP1以降/Windows8.1/Windows10 各32bit/64bit版（Mac、スマホ不可）
 - （CPU） Core i3 2.5GHz以上 （メモリ） 2.5GB以上
 - （Officeソフト） Microsoft Office（Excel・Word・PowerPoint）（2013以降を推奨）
- ※研修コースにより使用ソフトは異なります。

（その他） セキュリティ更新プログラムを適用して最新の状態でご利用ください。

- webカメラ（PC内蔵カメラも可）
 - ヘッドセット（マイク付きヘッドフォン）
- ※無料貸出しています（返却費用のみ要負担）。

※通信環境（有線接続推奨）が安定し、研修に専念できる環境（会議室等）でご受講ください。

■申込から受講終了までの流れ

お申込み

コースをお選びいただき、巻末の「受講申込書」に必要事項をご記入のうえ、FAX・郵送・メールのいずれかにて、中小企業大学校web校あてにお送りください。

※開講日の約1ヶ月前に受講決定通知をメールでお送りいたします。

事前確認（受講決定通知受領後）

- ① 受講者様へメールにて、web会議システム（Fresh Voice）のダウンロード方法・ID／パスワードをご連絡いたします。web会議システムをダウンロードし、接続確認テストを行ってください。（60点以上であれば接続可能です。）
- ② システムが問題なく稼動することをご確認の上、受講料を期限までにお振込みください。納入いただいた受講料は、受講をキャンセルされる場合でも、キャンセル時期に応じてその一部または全額を申し受けますのでご了承ください。

直前準備

○開講の数日前に、メールで「受講者専用サイト」のURLをご案内いたします。

教材が掲載されておりますので、ご自身で印刷の上、ご準備ください。

※事前課題等がある場合についても、「受講者専用サイト」でお知らせいたします。

研修当日

○初回の講義は開講20分前からオリエンテーションと操作説明を行います。

30分前までにweb会議システムに接続してください。（2回目は開講10分前に接続）

受講終了

○全日程の9割以上の出席で、修了証書をメールにて交付いたします。

【お問い合わせ・お申込み先】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

人材支援部 中小企業大学校web校 web研修課（小田桐・寺江）

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

電話：03-5470-1823 FAX：03-5470-1561 e-mail：webeecampus@smrj.go.jp

WEBee Campus 中小企業支援担当者等研修一覧（2019年度）

| コースコード | 研修コース名 | 研修実施日時 | | 頁 |
|----------|-----------------------------|-------------------------|-------------|----|
| | | | | |
| JM191001 | 着地型観光商品のつくり方 | 2019/10/9(水), 16(水) | 14:30~17:30 | P4 |
| JM191002 | 展示会・商談会支援に役立つ 営業ツール作成 | 2019/11/7(木), 14(木) | 14:30~17:30 | P4 |
| JM191003 | 小規模事業者への伴走型支援に 役立つ計数管理 | 2019/11/11(月), 18(月) | 14:30~17:30 | P5 |
| JM191004 | 支援機関に求められる 事業承継支援 | 2019/11/15(金), 21(木) | 13:30~16:30 | P5 |
| JM191005 | 伴走型支援に役立つ ロジカルライティング (1) | 2019/12/2(月), 9(月) | 9:40~12:40 | P6 |
| JM191006 | 伴走型支援に役立つ ロジカルライティング (2) | 2019/12/2(月), 9(月) | 14:30~17:30 | P6 |
| JM191007 | 女性経営指導員の 相談対応力向上 (1) | 2019/12/4(水), 17(火) | 9:40~12:40 | P7 |
| JM191008 | 女性経営指導員の 相談対応力向上 (2) | 2019/12/4(水), 17(火) | 14:00~17:00 | P7 |
| JM191009 | 伴走型支援に役立つ 傾聴力と質問力 (1) | 2020/1/10(金), 16(木) | 9:40~12:40 | P8 |
| JM191010 | 伴走型支援に役立つ 傾聴力と質問力 (2) | 2020/1/10(金), 16(木) | 14:30~17:30 | P8 |

- ・研修時間：3時間×2回／受講料：16,000円（税込み）／レベル：専門研修
- ・「伴走型支援に役立つロジカルライティング」(1)、(2)は同一の研修内容です。
- ・「女性経営指導員の相談対応力向上」(1)、(2)は同一の研修内容です。
- ・「伴走型支援に役立つ傾聴力と質問力」(1)、(2)は同一の研修内容です。
- ・上記3コースの(1)、(2)については、1回目と2回目を午前コースと午後コースに分けて受講することは出来ません。

| | | | | | |
|--------|--|--|---------|--------|-----------|
| コース名 | 着地型観光商品のつくり方 | | | コースNo. | JM191001 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 地域経済活性化支援 |
| 期間 | 2日間(6時間) | 受講料(税込) | 16,000円 | 定員 | 5名(最大7名) |
| 対象者 | これから着地型観光商品の開発に取組みたい方、現在の着地型観光商品を見直したい方 | | | | |
| ねらい | 着地型観光とは、観光客の受入側(着地側)が、旅行商品や体験プログラムを企画・運営することです。消費者ニーズが「モノ」から「コト」へと変化するなかで、地方創生の手段として、こうした着地型観光商品の重要性がよりいっそう高まっています。この研修では、地域の関係者を巻き込みながら、地域の観光資源を使って着地型観光商品を開発する方法や、販路開拓の留意点について学んでいただきます。 | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2019年10月9日(水) 14:30～17:30 | | | |
| | 科目 | 着地型観光商品開発の進め方 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・着地型観光商品の開発プロセス ・地域資源の洗い出しマップ作り(自地域演習) ・商品化コンセプト作り(事例演習・自地域演習) ・関係機関マップ作り(事例演習・自地域演習) | | | |
| 第2回 | 日時 | 2019年10月16日(水) 14:30～17:30 | | | |
| | 科目 | 着地型観光商品開発を成功させるためのポイント | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ワークシートの発表(講師からの講評・相互アドバイス) ・販路開拓の取り組みと各地の成功事例 | | | |
| 講師 | 小林 義幸 (株式会社地域ブランド企画代表取締役) | | | | |

| | | | | | |
|--------|--|---|---------|--------|------------|
| コース名 | 展示会・商談会支援に役立つ営業ツール作成 | | | コースNo. | JM191002 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 新たな事業展開の支援 |
| 期間 | 2日間(6時間) | 受講料(税込) | 16,000円 | 定員 | 5名(最大7名) |
| 対象者 | 展示会・商談会の支援を行っている方、営業ツール作り(A4・1枚)に興味のある方 | | | | |
| ねらい | 中小企業にとって、展示会への出展や商談会への参加は、自社の素晴らしい技術や製品をアピールする絶好の機会ですが、相手にその良さが伝わらなければ商談は成立しません。この研修では、商談相手の購買意欲をかきたてるための準備から、資料作成のコツ、魅せる展示手法を学んだうえで、実際に営業用ツールの作成にも取り組んでいただくことで、展示会・商談会支援能力の向上に役立てていただきます。 | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2019年11月7日(木) 14:30～17:30 | | | |
| | 科目 | 商談相手の購買意欲をかきたてる作戦(1) | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・事例から見る「魅せる」展示手法(良い事例と改善すべき事例) ・技術・製品の強みを伝える資料作成のコツ ・商談の場で使えるプレゼンテーション資料の作成(事例演習) | | | |
| 第2回 | 日時 | 2019年11月14日(木) 14:30～17:30 | | | |
| | 科目 | 商談相手の購買意欲をかきたてる作戦(2) | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンテーション資料の発表、意見交換 ・まとめと振り返り | | | |
| 講師 | 南 勇 (136中小企業診断士 代表) | | | | |

| | | | | | |
|--------|---|---|---------|--------|----------|
| コース名 | 小規模事業者への伴走型支援に役立つ計数管理 | | | コースNo. | JM191003 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 財務体質の強化 |
| 期間 | 2日間(6時間) | 受講料(税込) | 16,000円 | 定員 | 5名(最大7名) |
| 対象者 | 確定申告支援に携わっている経営指導員の方、小規模事業者の支援能力向上を目指す方 | | | | |
| ねらい | <p>小規模事業者への伴走型支援では、規模や業種などの実態に合わせた計数管理の支援が必要です。また、確定申告のためのデータ入力や事業計画の進捗管理を事業者が自ら行えるように、IT活用を促していくことも重要です。</p> <p>この研修では、小規模事業者における計数管理の基本を学ぶとともに、事業者へのIT活用支援について、Excelを活用しながら学んでいただきます。</p> | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2019年11月11日(月) 14:30～17:30 | | | |
| | 科目 | 確定申告支援と次期利益計画の策定支援 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の計数管理の実態と日々のデータ入力の重要性 ・Excelを活用した青色申告決算書や利益計画の作成(演習) ※研修で使用するソフトを無料で配布いたします(実務でそのまま使えます)。 | | | |
| 第2回 | 日時 | 2019年11月18日(月) 14:30～17:30 | | | |
| | 科目 | 伴走型支援に役立つ事業計画の進捗管理の進め方 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・伴走型支援時に必要な計数管理 ・Excelを活用した進捗管理(予実管理等)(演習) | | | |
| 講師 | 西野 光則 (西野税理士事務所 所長) | | | | |

| | | | | | |
|--------|--|--|---------|--------|------------|
| コース名 | 支援機関に求められる事業承継支援 | | | コースNo. | JM191004 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 新たな事業展開の支援 |
| 期間 | 2日間(6時間) | 受講料(税込) | 16,000円 | 定員 | 5名(最大7名) |
| 対象者 | 支援機関としての事業承継支援について基本から学びたい方 | | | | |
| ねらい | <p>事業承継が喫緊の課題となる中で、中小企業・小規模事業者と接する機会の多い支援機関には、日頃の企業訪問等を通じて、早期・計画的な準備を呼びかけるとともに、支援ニーズを掘り起こし、公的機関等につなぐことが求められています。</p> <p>この研修では、事業承継のプレ工程における支援機関に求められている役割を押さえた上で、事業承継に関する現状分析から課題の抽出、支援ニーズの掘り起こしまでのスキルを中心に、事業承継支援における一連のプロセスを学んでいただきます。</p> | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2019年11月15日(金) 13:30～16:30 | | | |
| | 科目 | 事業承継支援に必要な知識 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継支援の推移、事業承継支援の考え方、支援機関への期待 ・事業承継支援の具体的なプロセスと相談対応時に必要な視点 ・演習(インターバル期間中の課題)についての説明 | | | |
| 第2回 | 日時 | 2019年11月21日(木) 13:30～16:30 | | | |
| | 科目 | 事業承継支援の実際 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・演習1:現状把握と課題の抽出方法について ・演習2:事業承継診断表を活用したロールプレイング、まとめ | | | |
| 講師 | 魚路 剛司 (ミライWOつなぐ経営研究所 代表 中小企業診断士) | | | | |

| | | | | | |
|--------|---|--|---------|--------|----------|
| コース名 | 伴走型支援に役立つロジカルライティング（１） （午前コース） | | | コースNo. | JM191005 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 相談能力の強化 |
| 期間 | 2日間（6時間） | 受講料（税込） | 16,000円 | 定員 | 5名（最大7名） |
| 対象者 | ロジカルライティングのスキルを学びたい方 | | | | |
| ねらい | 伴走型支援においては、経営者に情報を正確に伝えたり、改善策や施策などの提案に納得してもらうために、論理的な文書を作成することが重要です。また、事業計画の策定支援等においても、ロジカルライティングの知識があると効果的な助言が行えます。この研修では、ロジカルライティングの基本を押さえた上で、演習を通じてロジカルライティングの手法を習得し、効果的な資料の作成方法等についても学んでいただきます。 | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2019年12月2日（月） 9：40～12：40 | | | |
| | 科目 | ロジカルライティングの基本 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・読みやすい文章作成の基本 ・論理的思考のフレームワーク（演習） | | | |
| 第2回 | 日時 | 2019年12月9日（月） 9：40～12：40 | | | |
| | 科目 | ロジカルライティングの実践 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・さまざまな用途の文書作成（演習） ・文章の校正のポイントとわかりやすく見せるコツ | | | |
| 講師 | 染谷 文香（株式会社 HR インスティテュート 常務取締役 チーフコンサルタント） | | | | |

| | | | | | |
|--------|---|--|---------|--------|----------|
| コース名 | 伴走型支援に役立つロジカルライティング（２） （午後コース） | | | コースNo. | JM191006 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 相談能力の強化 |
| 期間 | 2日間（6時間） | 受講料（税込） | 16,000円 | 定員 | 5名（最大7名） |
| 対象者 | ロジカルライティングのスキルを学びたい方 | | | | |
| ねらい | 伴走型支援においては、経営者に情報を正確に伝えたり、改善策や施策などの提案に納得してもらうために、論理的な文書を作成することが重要です。また、事業計画の策定支援等においても、ロジカルライティングの知識があると効果的な助言が行えます。この研修では、ロジカルライティングの基本を押さえた上で、演習を通じてロジカルライティングの手法を習得し、効果的な資料の作成方法等についても学んでいただきます。 | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2019年12月2日（月） 14：30～17：30 | | | |
| | 科目 | ロジカルライティングの基本 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・読みやすい文章作成の基本 ・論理的思考のフレームワーク（演習） | | | |
| 第2回 | 日時 | 2019年12月9日（月） 14：30～17：30 | | | |
| | 科目 | ロジカルライティングの実践 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・さまざまな用途の文書作成（演習） ・文章の校正のポイントとわかりやすく見せるコツ | | | |
| 講師 | 染谷 文香（株式会社 HR インスティテュート 常務取締役 チーフコンサルタント） | | | | |

| | | | | | |
|--------|---|---|---------|--------|----------|
| コース名 | 女性経営指導員の相談対応力向上（１） （午前コース） | | | コースNo. | JM191007 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 相談能力の強化 |
| 期間 | 2日間（6時間） | 受講料（税込） | 16,000円 | 定員 | 5名（最大7名） |
| 対象者 | 企業支援に必要な能力を身につけたい方（女性限定） | | | | |
| ねらい | 近年、女性の起業が活発化し、女性経営者の数も増え続けています。また、働く女性の増加とともに女性を対象にしたマーケットが拡大しており、経営支援の現場においても、女性の経営指導員による支援ニーズが高まっています。 この研修では、女性経営指導員の方に、女性の視点を活かした、女性ならではの伴走型支援を行うための相談対応能力の向上に取り組んでいただきます。 | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2019年12月4日（水） 9：40～12：40 | | | |
| | 科目 | 女性ならではの相談対応力について考える | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・女性経営指導員への期待と求められる能力 ・経営相談を行う上で抱える課題の共有 ・相談対応時の手順と心構え（演習） | | | |
| 第2回 | 日時 | 2019年12月17日（火） 9：40～12：40 | | | |
| | 科目 | 女性ならではの相談対応力を磨く | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・経営課題の抽出と経営者への提案手法の実践（演習） ・ご自身の今後のスキルアップに向けたプラン作りと宣言 | | | |
| 講師 | 新井 美砂（アライビジネススクリード 代表） | | | | |

| | | | | | |
|--------|---|---|---------|--------|----------|
| コース名 | 女性経営指導員の相談対応力向上（２） （午後コース） | | | コースNo. | JM191008 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 相談能力の強化 |
| 期間 | 2日間（6時間） | 受講料（税込） | 16,000円 | 定員 | 5名（最大7名） |
| 対象者 | 企業支援に必要な能力を身につけたい方（女性限定） | | | | |
| ねらい | 近年、女性の起業が活発化し、女性経営者の数も増え続けています。また、働く女性の増加とともに女性を対象にしたマーケットが拡大しており、経営支援の現場においても、女性の経営指導員による支援ニーズが高まっています。 この研修では、女性経営指導員の方に、女性の視点を活かした、女性ならではの伴走型支援を行うための相談対応能力の向上に取り組んでいただきます。 | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2019年12月4日（水） 14：00～17：00 | | | |
| | 科目 | 女性ならではの相談対応力について考える | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・女性経営指導員への期待と求められる能力 ・経営相談を行う上で抱える課題の共有 ・相談対応時の手順と心構え（演習） | | | |
| 第2回 | 日時 | 2019年12月17日（火） 14：00～17：00 | | | |
| | 科目 | 女性ならではの相談対応力を磨く | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・経営課題の抽出と経営者への提案手法の実践（演習） ・ご自身の今後のスキルアップに向けたプラン作りと宣言 | | | |
| 講師 | 新井 美砂（アライビジネススクリード 代表） | | | | |

| | | | | | |
|--------|--|---|---------|--------|----------|
| コース名 | 伴走型支援に役立つ傾聴力と質問力（1） （午前コース） | | | コースNo. | JM191009 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 相談能力の強化 |
| 期間 | 2日間（6時間） | 受講料（税込） | 16,000円 | 定員 | 5名（最大7名） |
| 対象者 | 相談対応時の傾聴力や質問力を高めたい方 | | | | |
| ねらい | <p>伴走型支援では、経営者を深く理解し、共感を示すことで、良好な信頼関係を築くことが必要です。一方で、経営者の本音を引き出し、多くの情報を得ることも重要です。そのために、傾聴力や質問力が役に立ちます。</p> <p>この研修では、相手に信頼感を与える話の聴き方や経営者の本音を引き出すための質問のコツについて、演習を通じて学んでいただきます。</p> | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2020年1月10日（金） 9：40～12：40 | | | |
| | 科目 | 傾聴と質問の基本 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・相談対応時の心構えと手順 ・「傾聴」と「質問」の基本と実践する際のポイント ・効果的な質問とは何かを考える（演習＋宿題） | | | |
| 第2回 | 日時 | 2020年1月16日（木） 9：40～12：40 | | | |
| | 科目 | 傾聴と質問のトレーニング | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ケースを使った傾聴と質問のトレーニング（演習） ・スキルを高めるための今後の行動計画策定（演習） | | | |
| 講師 | 岡田 望（株式会社ファンタビート 代表取締役 中小企業診断士） | | | | |

| | | | | | |
|--------|--|---|---------|--------|----------|
| コース名 | 伴走型支援に役立つ傾聴力と質問力（2） （午後コース） | | | コースNo. | JM191010 |
| レベル | 専門研修 | | | 分野 | 相談能力の強化 |
| 期間 | 2日間（6時間） | 受講料（税込） | 16,000円 | 定員 | 5名（最大7名） |
| 対象者 | 相談対応時の傾聴力や質問力を高めたい方 | | | | |
| ねらい | <p>伴走型支援では、経営者を深く理解し、共感を示すことで、良好な信頼関係を築くことが必要です。一方で、経営者の本音を引き出し、多くの情報を得ることも重要です。そのために、傾聴力や質問力が役に立ちます。</p> <p>この研修では、相手に信頼感を与える話の聴き方や経営者の本音を引き出すための質問のコツについて、演習を通じて学んでいただきます。</p> | | | | |
| カリキュラム | | | | | |
| 第1回 | 日時 | 2020年1月10日（金） 14：30～17：30 | | | |
| | 科目 | 傾聴と質問の基本 | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・相談対応時の心構えと手順 ・「傾聴」と「質問」の基本と実践する際のポイント ・効果的な質問とは何かを考える（演習＋宿題） | | | |
| 第2回 | 日時 | 2020年1月16日（木） 14：30～17：30 | | | |
| | 科目 | 傾聴と質問のトレーニング | | | |
| | 内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ケースを使った傾聴と質問のトレーニング（演習） ・スキルを高めるための今後の行動計画策定（演習） | | | |
| 講師 | 岡田 望（株式会社ファンタビート 代表取締役 中小企業診断士） | | | | |

中小企業大学校web校 (FAX: 03-5470-1561) あて
 (WEBee Campus中小企業支援担当者等研修)

受講申込書

下記の研修に受講申込をいたします。

申込日: (西暦) 年 月 日

| | | | |
|-------------|------------------------------|----------------|---------------------------------|
| コース名 | | コースNo. | |
| 受講者 | フリガナ | 生年月日 | (西暦) 年 月 日生 |
| | 氏名 | 年齢 | 年齢 ____ 歳 |
| | 所属機関名 | 性別 | 男性 ・ 女性 |
| | 所属部課名 | 派遣機関長 役職 | |
| | 所属部課所在地 | 派遣機関長 氏名 | |
| 事務連絡 担当者 | 部 課 名 | 役 職 | |
| | 所 在 地 | 連絡先 | TEL: () FAX: () E-mail: |
| | 所在地 | (フリガナ) 担当者名 | |
| | (受講者の所属部課所在地と異なる場合のみご記入ください) | 連絡先 | TEL: () FAX: () E-mail: |

- * 連絡はメールにて行いますので、必ずメールアドレスを記入してください (ブロック体でわかりやすく記入してください)。
- * 受講申込書受理後、事務連絡担当者様あてに、折り返しメールにて受付状況を連絡させていただきます。
- * 受入通知等の書類は、開講の約1ヶ月前になりましたら、事務連絡担当者様あてにメールにて送付させていただきます。
- * web会議システムのログインID、受講者専用ページアドレス等は、受講者様あてにメールにて案内させていただきます。

(該当に✓のうえ、該当するものを○で囲い、年・級等を数字で記入してください。)

| | |
|-------------|---|
| 取得資格 | <input type="checkbox"/> 中小企業診断士 (商・工・情・新) (西暦) _____ 年 _____ 月取得 (中小企業大学校東京校の養成課程修了者の場合、第 _____ 期 (商・工・情・新) コース修了) <input type="checkbox"/> 日商簿記検定 _____ 級 <input type="checkbox"/> 販売士 _____ 級 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 既受講コース | <input type="checkbox"/> 税務・財務診断 (旧 基礎研修Ⅰ) <input type="checkbox"/> 経営診断基礎 (商業・ものづくり) (旧 基礎研修Ⅱ) <input type="checkbox"/> 連携組織化の基礎 (旧 中央会指導員研修 (基礎コース)) <input type="checkbox"/> 連携組織化の実務 (旧 中央会指導員研修指導 (実務コース)) |
| * 経営指導員の方のみ | 経営指導員発令 (予定) 年月日 【西暦】 _____ 年 _____ 月 _____ 日 |

【認定支援機関 (民間コンサルティング、個人事業主・等) の方へ】

下記に、「認定機関名・ID番号」をご記入ください。* 商工会・商工会議所・中小企業団体中央会等、支援機関の方は記入不要です。

| | |
|-------|------|
| 認定機関名 | ID番号 |
|-------|------|

～個人情報の保護について～
 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者 (業務委託先を除く) への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

【送付先】 独立行政法人中小企業基盤整備機構 人材支援部 中小企業大学校web校
 FAX: 03-5470-1561 メール: webeecampus@smrj.go.jp
 (電話: 03-5470-1823)

WEBee Campus についてはこちらから

ウェビーキャンパス

検索

<https://webeecampus.smrj.go.jp/>



中小企業大学校 web校

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 人材支援部

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

TEL 03-5470-1823 **FAX** 03-5470-1561