

研修ガイド 2026

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業大学校 **web校**

TRAINING GUIDE BOOK 2026



中小企業のための
少人数オンライン研修

研修ガイドにおける中小企業大学校総長ご挨拶

不確実性が高まる経営環境で、中小企業が生き残り、成長するための決定的な要因は、経営者自身の経営力です。そして、その経営力の最大の基盤となるのは、論理力です。それは、単なる知識ではなく、自社の現実を踏まえた戦略を自ら構築し、実行する力を意味します。

戦略は、企業活動の設計図であり、人々の仕事の方向性を定めます。その設計図に基づき、現場での実践を通じて人は学び、成長し、その成果が企業の能力基盤として蓄積されていきます。したがって、成長は現場での挑戦から生まれます。しかし、挑戦を論理として整理し、他の場面に応用するためには、過去の取り組みを振り返り、学びを体系化するプロセスが不可欠です。

中小企業大学校の研修は、この「論理化の力」を養う場です。ケーススタディや演習を通じて、自社の課題を深く考え抜き、受講者同士の対話から新たな気づきを得ることで、単なる知識ではなく、実践に生きる戦略思考を身につけます。今年度は各校での研修に加えてWeb研修も充実させ、多様なテーマをご用意しました。ぜひ、貴社の未来を切り拓くためにご活用ください。

中小企業大学校総長
伊丹 敬之



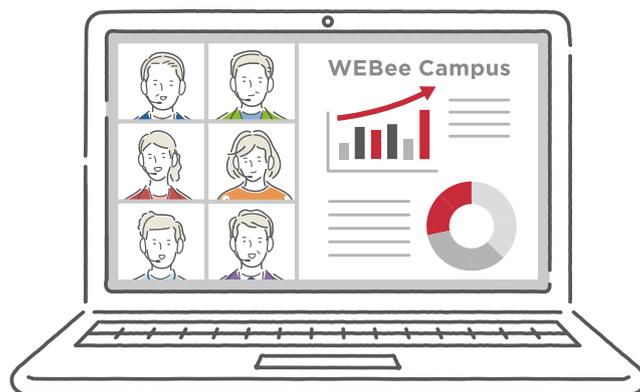
Contents

■ WEBee Campus	WEBee Campus (ウェビーキャンパス) とは	P.3
■ WEBee Campus	受講企業インタビュー	P.4
■ WEBee Campus	オンライン研修の流れ	P.5
■ WEBee Campus	2026年度オンライン研修 コース一覧	P.7
■ WEBee Campus	2026年度オンライン研修 体系図	P.9
	階層別	P.11
	財務管理	P.25
	組織マネジメント	P.15
	営業・マーケティング	P.29
	企業経営・経営戦略	P.21
	生産管理	P.34
	人事・組織	P.23
	業種別・課題対応	P.36
■ WEBee Campus	活用のポイント	P.37
■ WEBee Campus	申込みから受講までの流れ	P.38
■ WEBee Campus	受講申込みについて	P.39
■ WEBee Campus	よくあるご質問	P.40
■ WEBee Campus	受講企業／受講者データ・研修費用の助成制度のご案内	P.41
■	オンデマンド講座のご案内	P.42
■	中小企業大学校の研修お申込みのご案内	P.43
■	人手不足オンライン相談窓口のご案内	P.44
■	経営後継者研修(東京校)のご案内	P.45
■	全国の中小企業大学校のご紹介	P.46

中小企業のための少人

「WEBee Campus(ウェビーキャンパス)」は、
延べ78万人の受講者を輩出する中小企業大学の
ノウハウを活かしたオンライン研修です。

web会議システム(Zoom)を活用した
リアルタイム双方向通信だから、
どこからでも気軽に学ぶことができ、
受講者同士の交流がオンライン上でも生まれます。



WEBee Campus 3つの魅力



Point
01

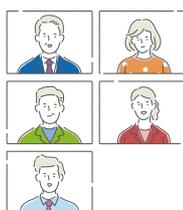
通学不要!

1日3時間の研修で仕事の合間に効率よく学べます

Point
02

少人数制!

経験豊富な講師陣から丁寧なサポートを受けられます



Point
03

実践的な演習!

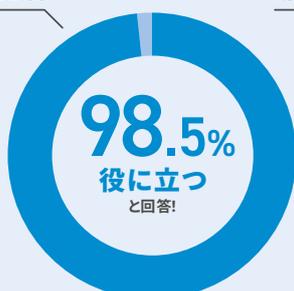
学びの成果をすぐに活かせます

みなさまから高い評価をいただいています

研修の満足度



研修の役立ち度



研修の理解度



※2025年度受講後アンケートより(2025年4月~11月実績)

数制オンライン研修

WEBee Campus 受講企業インタビュー

2025年度にWEBee Campusのオンライン研修をご利用いただいた企業の方にお話を伺いました。

三共光学工業株式会社

本社：東京都荒川区東尾久5-20-3 従業員数：355名 創業：1929年
資本金：5,000万円 事業内容：光学レンズ加工、光学ユニット設計・製作

三共光学工業株式会社は、現場社員の成長と外部との交流を重視し、業務の忙しさや時間的制約を解消するためにWEBee Campusのオンライン研修を導入しました。実際に受講した感想とオンライン研修のメリットについて語っていただきました。

WEBee Campusを導入した理由

【二瓶様】

コロナ禍に外部研修に派遣できない状況となり社員教育に困ったため、オンライン研修のWEBee Campusを受講したことがきっかけです。また、当社は工場が秋田県にあり大学校が遠方で、オンライン研修は移動がなく受講後すぐに業務に戻れるなど時間的な制約がないこともメリットに感じました。



取締役管理部長
二瓶 恒一様

社員の变化と成長

【高村様、福原様】

「職場リーダー養成研修（初級編）」を受講しました。想像していたオンライン研修よりもグループワークや討論の機会が多くて驚きましたが、それが非常に良かったです。研修後はコミュニケーションの大切さを実感し、相手の話をよく聞くようになりました。

「女性リーダー養成研修」を受講しました。全国からの受講者の多様な価値観に触れることができ、また少人数で気軽に話げできました。受講後は話し方や周囲への業務の任せ方にも変化があり、職場での関わり方が広がりました。



高村 一也様



福原 聡子様

【萩原社長】

長期的な視点で、研修を受講して知識や引出しを増やして必要な時に活かせるの良いと思います。

受講を検討している方へのメッセージ

【高村様】

オンライン研修を活用して、個人の成長と会社の成長に繋げてほしいです。自分も様々な研修を受けて成長していきたいです！

【福原様】

研修は、自分の考えに凝り固まっている人を柔軟にしてくれます。ぜひ色々な世界があることを学んでほしいです。

【二瓶様】

研修は社員が成長するための重要なツールの一つです。研修により「人材」が「人財」になると考えています。

【萩原社長】

会社や仕事はロボットでできるものではなく、人が集まって、人の力を最大限に活かすことが企業が続くためにも必要です。近年ではリアルだけでなくオンライン研修という選択肢も増えたので、受講しやすい研修から受けてみるのが良いと思います。



代表取締役社長
萩原 俊輔様



製品写真

WEBee Campusポータルサイトでは、分野別・階層別・経営課題別にコースを検索できます。また、新規コースの追加開催情報など、随時更新を行っています。ぜひ、最新情報をチェックしてみてください。

URL：<https://webeecampus.smrj.go.jp/>

ウェビーキャンパス

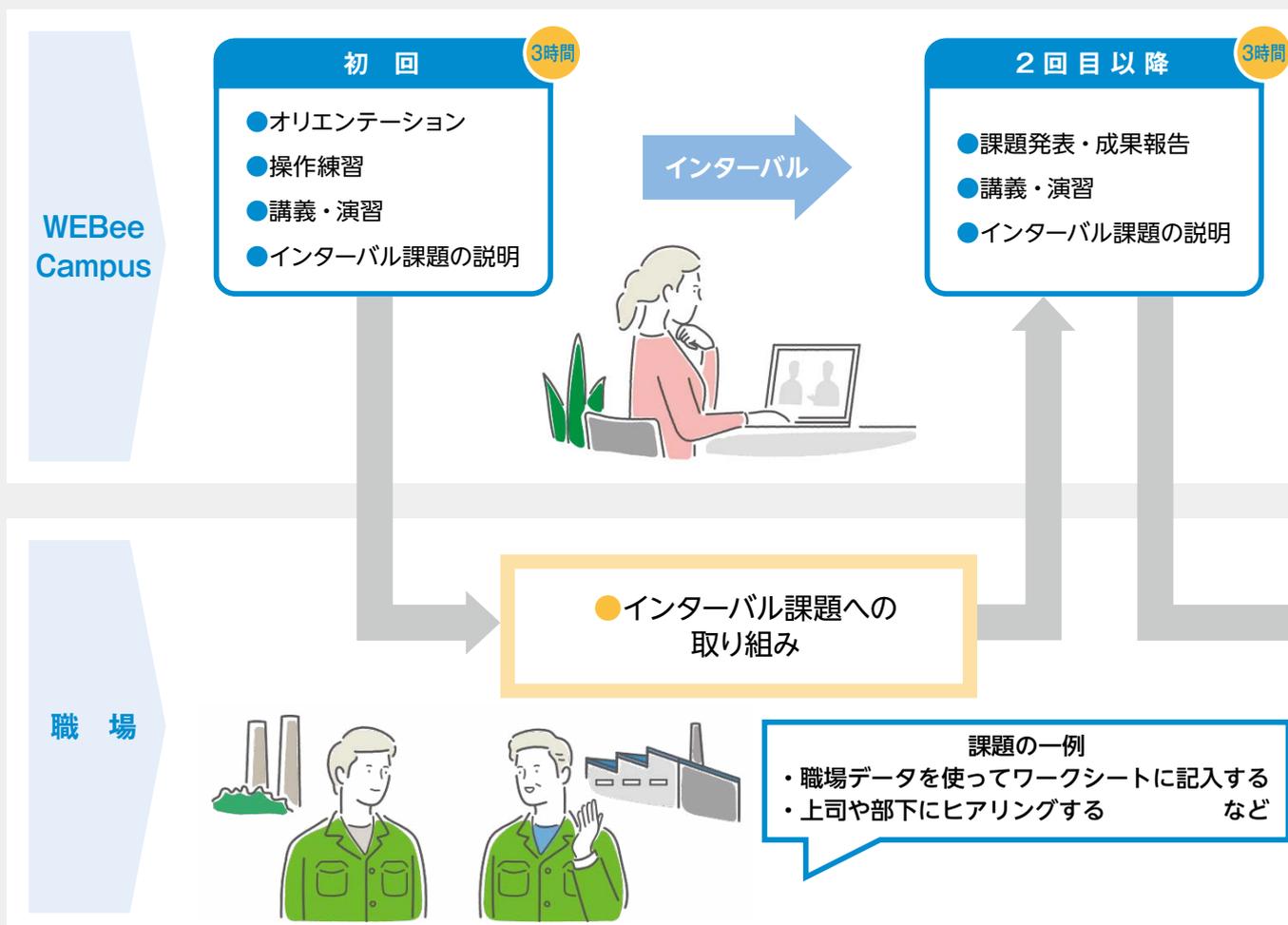
検索



WEBee Campus オンライン研修の流れ

- 標準的な研修の流れを示しています。
- 実際の進行はコースによって異なります。
- 詳細は、コース毎のカリキュラムをご覧ください。

コース全体の流れ



各回の主な流れ (初回の例)

1. オリエンテーション



2. 自己紹介



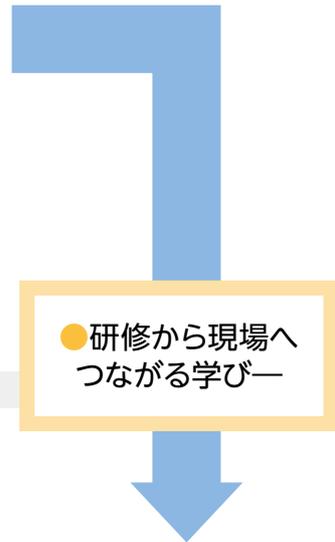
インターバル



最終回

3時間

- 課題発表・成果報告
- 講義・演習
- 研修のまとめ



● 研修から現場へ
つながる学び

● インターバル課題への取り組み
(職場での実践)

課題の一例
・講義中に考えたアクションプランを
職場で実際に試してみる など



3. 講義・演習

現在のお客様のニーズを、
ワークシートを使って分
析・発表してみましょう!!



4. 次回に向けて

次回までに、
社内でデータを集めたり、
仲間の意見を聞いて、
ワークシートを記入して
きてください



WEBee Campus 2026年度オンライン研修 コース一覧

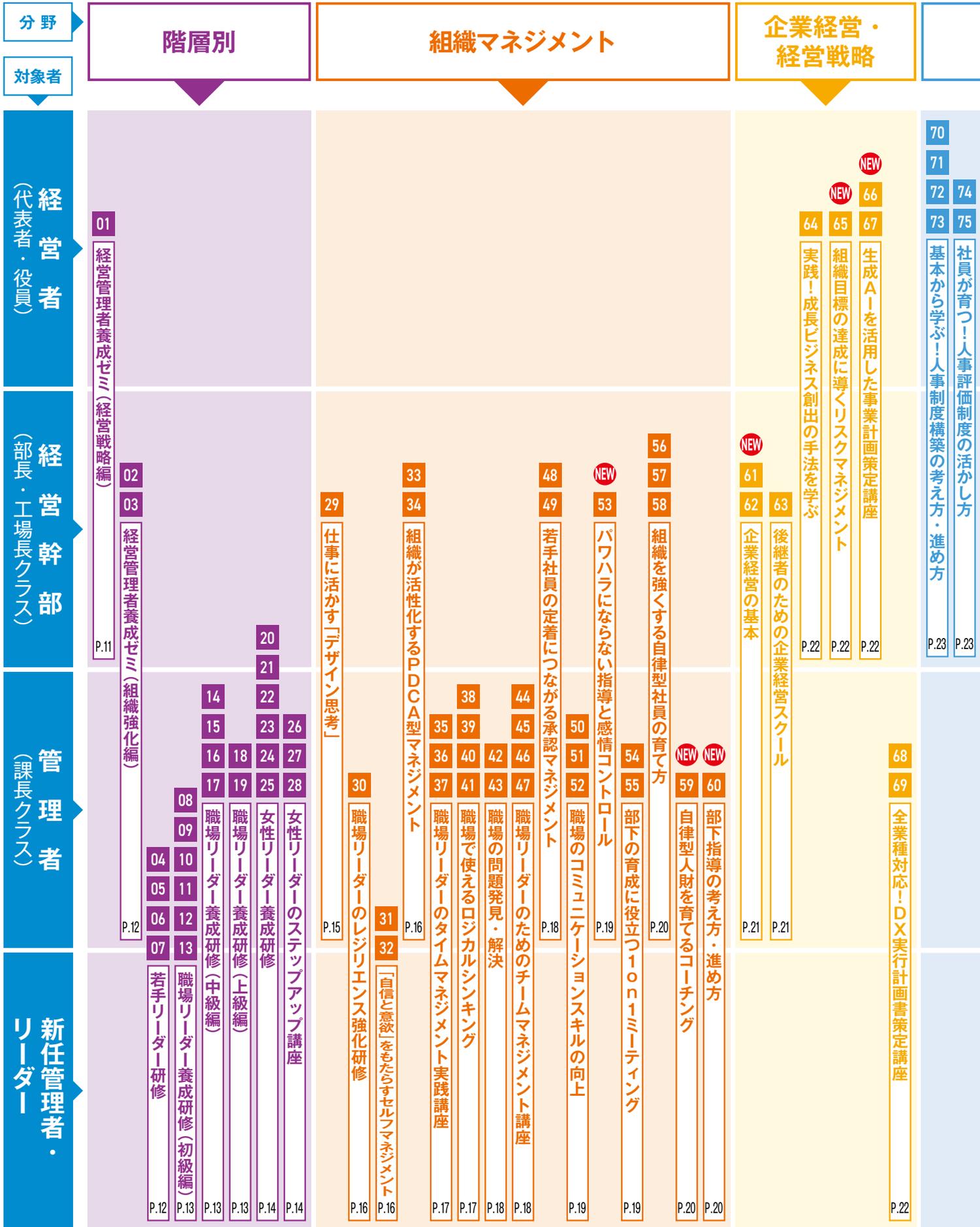
カテゴリー	コース名	定員	受講料 (税込)	日数	コース No.	実施期間	時間 [午前] 9:30~12:30	掲載 ページ	コース No.	実施期間	時間 [午後] 14:00~17:00	掲載 ページ	
階層別	経営管理者養成ゼミ (経営戦略編)	5名	¥44,000	8	01	9/16~10/14, 11/24,12/4	[午前]	P.11		11/2、11/9	[午後]	P.11	
	経営管理者養成ゼミ (組織強化編)	5名	¥44,000	8	02	10/5~11/30	[午前]	P.12	03	10/5~11/30	[午後]	P.12	
	若手リーダー研修		10名	¥22,000	4					04	6/5~6/26	[午後]	P.12
										05	7/29~8/26	[午後]	P.12
										06	10/6~10/27	[午後]	P.12
										07	11/24~12/15	[午前]	P.12
	職場リーダー養成研修 (初級編)	10名	¥22,000	4						08	4/9~4/28	[午後]	P.13
										10	6/29~7/27	[午後]	P.13
										12	9/17~10/9	[午後]	P.13
										14	6/11~7/2	[午後]	P.13
										16	10/14~11/12	[午後]	P.13
										18	7/30~8/27	[午後]	P.13
	職場リーダー養成研修 (中級編)	10名	¥22,000	4						15	6/11~7/2	[午後]	P.13
										17	10/14~11/12	[午後]	P.13
19										7/30~8/27	[午後]	P.13	
21										5/12~6/2	[午後]	P.14	
職場リーダー養成研修 (上級編)	10名	¥22,000	4						22	7/7~7/28	[午後]	P.14	
									23	7/7~7/28	[午後]	P.14	
									24	8/25~9/15	[午後]	P.14	
									25	8/25~9/15	[午後]	P.14	
女性リーダー養成研修	10名	¥22,000	4						26	5/21~6/11	[午前]	P.14	
									27	7/3~7/31	[午後]	P.14	
									28	8/21~9/11	[午前]	P.14	
組織マネジメント	仕事に活かす「デザイン思考」	10名	¥22,000	4					29	8/21~9/11	[午後]	P.15	
	職場リーダーのレジリエンス強化研修	10名	¥22,000	4	30	5/22~6/12	[午前]	P.16					
	「自信と意欲」をもたらすセルフマネジメント	10名	¥22,000	4		31	1/22~2/12	[午前]	P.16	32	1/22~2/12	[午後]	P.16
										33	4/16~5/14	[午後]	P.16
	組織が活性化するPDCA型マネジメント	5名	¥28,000	4					34	1/25~2/15	[午前]	P.16	
	職場リーダーのタイムマネジメント実践講座	10名	¥22,000	4		35	6/3~6/25	[午前]	P.17	36	8/24~9/14	[午後]	P.17
										37	11/11~12/2	[午前]	P.17
	職場で使えるロジカルシンキング	10名	¥22,000	4		38	5/11~6/1	[午前]	P.17	39	5/11~6/1	[午後]	P.17
										40	8/26~9/16	[午後]	P.17
	職場の問題発見・解決	10名	¥22,000	4	42	11/25~12/16	[午前]	P.18	43	11/25~12/16	[午後]	P.18	
	職場リーダーのためのチームマネジメント講座	10名	¥22,000	4		44	5/15~6/5	[午前]	P.18	45	7/17~8/7	[午前]	P.18
										46	9/11~10/2	[午前]	P.18
										47	11/19~12/10	[午前]	P.18
										48	11/5~11/26	[午前]	P.18
	若手社員の定着につながる承認マネジメント	10名	¥22,000	4	48	11/5~11/26	[午前]	P.18	49	11/5~11/26	[午後]	P.18	
	職場のコミュニケーションスキルの向上	10名	¥22,000	4		50	5/14~6/4	[午前]	P.19	51	5/14~6/4	[午後]	P.19
										52	11/26~12/17	[午後]	P.19
	NEW パワハラにならない指導と感情コントロール	10名	¥22,000	4	53	8/3~8/31	[午前]	P.19					
部下の育成に役立つ1on1ミーティング	10名	¥22,000	4	54	6/3~6/24	[午前]	P.19	55	6/3~6/24	[午後]	P.19		
組織を強くする自律型社員の育て方	10名	¥22,000	4		56	6/24~7/15	[午前]	P.20	57	2/3~2/24	[午前]	P.20	
									58	2/3~2/24	[午後]	P.20	
NEW 自律型人材を育てるコーチング	10名	¥22,000	4	59	7/3~7/31	[午前]	P.20						
NEW 部下指導の考え方・進め方	10名	¥22,000	4					60	10/15~11/5	[午後]	P.20		
企業経営・経営戦略	NEW 企業経営の基本	10名	¥22,000	4	61	5/15~6/3	[午前]	P.21	62	5/15~6/3	[午後]	P.21	
	後継者のための企業経営スクール	5名	¥28,000	4	63	8/17~9/7	[午前]	P.21					
	実践！成長ビジネス創出の手法を学ぶ	5名	¥28,000	4					64	1/25~2/15	[午後]	P.22	
	NEW 組織目標の達成に導くリスクマネジメント	10名	¥22,000	4	65	6/9~6/30	[午前]	P.22					
	NEW 生成AIを活用した事業計画策定講座	10名	¥22,000	4	66	7/15~8/5	[午前]	P.22	67	7/15~8/5	[午後]	P.22	
全業種対応！DX実行計画書策定講座	5名	¥28,000	4	68	12/1~12/22	[午前]	P.22	69	12/1~12/22	[午後]	P.22		
人事・組織	基本から学ぶ！人事制度構築の考え方・進め方	10名	¥22,000	4	70	6/19~7/10	[午前]	P.23	71	10/2~10/23	[午後]	P.23	
									72	11/27~12/18	[午前]	P.23	
									73	1/12~2/2	[午前]	P.23	

★開講時間は3通りございます

[午前] 9:30~12:30	[午後] 14:00~17:00	[全日] 9:30~17:00
-----------------	------------------	-----------------

カテゴリ	コース名	定員	受講料 (税込)	日数	コース No.	実施期間	時間 [午前] 9:30~12:30	掲載 ページ	コース No.	実施期間	時間 [午後] 14:00~17:00	掲載 ページ	
人事・組織	社員が育つ！人事評価制度の活かし方	10名	¥22,000	4					74	7/16~8/6	[午後]	P.23	
									75	2/3~2/24	[午後]	P.23	
	人材定着のための考え方・進め方	5名	¥28,000	4	76	6/2~6/23	[午前]	P.24					
					77	1/13~2/3	[午前]	P.24					
	選ばれる会社になるための採用活動の進め方	5名	¥28,000	4	78	11/30~12/21	[午前]	P.24					
財務管理	自分もチームも元気になる！メンタルヘルス研修	10名	¥22,000	4	79	1/15~2/5	[午前]	P.24	80	1/15~2/5	[午後]	P.24	
	NEW 組織で取り組むメンタルヘルス対応講座	10名	¥22,000	4	81	10/27~11/17	[午前]	P.24					
	NEW はじめての決算書入門	10名	¥22,000	4					82	5/19~6/16	[午後]	P.25	
					83	8/31~9/28	[午前]	P.25					
	NEW 税制から理解する「財務の基礎知識」	10名	¥22,000	2	84	6/9~6/11	[全日]	P.26					
	営業活動に役立つ財務の知識	10名	¥22,000	4	85	4/10~4/28	[午前]	P.26	86	4/10~4/28	[午後]	P.26	
									87	2/2~2/24	[午後]	P.26	
	基本を押さえる「お金の流れの見える化」	5名	¥28,000	2	88	6/18~6/29	[全日]	P.26					
					89	10/28~11/6	[全日]	P.26					
					90	1/15~1/21	[全日]	P.26					
	黒字体質に変える損益分岐点分析の活用法	10名	¥22,000	4	91	8/7~9/4	[午前]	P.27					
	経営に活かす！ 決算書の見方	10名	¥22,000	4					92	6/25~7/16	[午後]	P.27	
									93	10/7~10/28	[午後]	P.27	
	儲けの元がわかるセグメント別損益の活用法	5名	¥28,000	2	94	7/15~7/22	[全日]	P.28					
	設備投資における「財務の基礎知識」	10名	¥22,000	2	95	7/22~7/24	[全日]	P.28					
	成長を促進する資金繰りと資金調達	10名	¥19,000	3	96	9/30~10/14	[午前]	P.28	97	9/30~10/14	[午後]	P.28	
	営業・マーケティング	営業マネージャー養成ゼミ	5名	¥44,000	8	98	9/4~10/30	[午前]	P.29				
		初めて営業を担当する方のための基礎講座	10名	¥29,000	6					99	9/4~10/16	[午後]	P.30
		新規顧客開拓の考え方と進め方	5名	¥28,000	4	100	8/26~9/18	[午前]	P.30				
					101	10/8~10/29	[午前]	P.30					
インサイドセールス実践講座		10名	¥22,000	4	102	6/26~7/17	[午前]	P.30					
提案営業の考え方と進め方		5名	¥28,000	4	103	5/12~6/2	[午前]	P.31	104	5/12~6/2	[午後]	P.31	
					105	1/28~2/18	[午前]	P.31	106	1/28~2/18	[午後]	P.31	
顧客に愛されるお店づくりに向けた価格戦略講座 (BtoC)		10名	¥16,000	2					107	4/14~4/21	[午後]	P.31	
新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング		5名	¥28,000	4	108	7/14~8/4	[午前]	P.31	109	7/14~8/4	[午後]	P.31	
ずっと愛されるブランドづくり		5名	¥28,000	4	110	8/18~9/15	[午前]	P.32					
					111	9/29~10/20	[午前]	P.32					
NEW 生成AI時代の新マーケティング戦略		10名	¥22,000	4					112	5/14~6/4	[午後]	P.32	
					113	10/20~11/17	[午前]	P.32					
消費者行動に学ぶマーケティング		10名	¥22,000	4	114	8/19~9/9	[午前]	P.32					
実践！売れるWebサイトの「成功方程式」		10名	¥22,000	4					115	7/10~7/31	[午後]	P.33	
生産管理	お客様の心を掴む「おもてなし」力の高め方	10名	¥22,000	4	116	9/29~10/20	[午前]	P.33					
	クレーム対応力向上講座	10名	¥22,000	4	117	6/8~6/29	[午前]	P.33					
	5Sから始まる生産性向上	10名	¥25,000	5					118	6/8~7/13	[午後]	P.34	
					119	11/6~12/11	[午前]	P.34					
	納期遅れ防止に役立つ目で見える管理	5名	¥28,000	4	120	5/11~6/8	[午前]	P.34	121	5/11~6/8	[午後]	P.34	
					122	1/12~2/1	[午前]	P.34					
	生産活動の基本と現場改善	5名	¥28,000	4	123	6/30~7/23	[午前]	P.35	124	6/30~7/23	[午後]	P.35	
	Excelで実践！品質管理入門	5名	¥28,000	4	125	4/9~5/14	[午前]	P.35					
									126	9/17~10/8	[午後]	P.35	
	生産活動における適正コスト達成と収益確保	5名	¥28,000	4	127	10/19~11/16	[午前]	P.35					
業種別課題対応	倉庫・物流センターの現場力を強化！	10名	¥22,000	4					128	7/28~8/25	[午後]	P.36	
	NEW 業務マニュアルの作り方・活かし方 [生成AI応用編]	10名	¥22,000	4					129	6/5~6/26	[午後]	P.36	
					130	10/1~10/22	[午前]	P.36					
									131	11/30~12/21	[午後]	P.36	
	NEW 生成AIで始めるデータ分析基礎	10名	¥22,000	4	132	5/14~6/4	[午前]	P.36					
								133	10/20~11/17	[午後]	P.36		

WEBee Campus 2026年度オンライン研修 体系図



* 受講対象者は、研修効果が最も高いと考える階層を記載しています。派遣者決定の際の参考にしてください。
 * WEBee Campusのオンライン研修の特徴として、その時の受講者にあわせて進行や内容を変更してまいりますので、あらかじめご了承ください。

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

76 人材定着のための考え方・進め方 P.24

77 組織で取り組むメンタルヘルス対応講座 P.24

78 自分もチームも元気になる！メンタルヘルス研修 P.24

79 選ばれる会社になるための採用活動の進め方 P.24

80 自分もチームも元気になる！メンタルヘルス研修 P.24

81 組織で取り組むメンタルヘルス対応講座 P.24

82 はじめての決算書入門 P.25

83 営業活動に役立つ財務の知識 P.26

84 税制から理解する「財務の基礎知識」 P.26

85 営業活動に役立つ財務の知識 P.26

86 基本を押さえる「お金の流れの見える化」 P.26

87 営業活動に役立つ財務の知識 P.26

88 黒字体質に変える損益分岐点分析の活用法 P.27

89 経営に活かす！決算書の見方 P.27

90 備けの元がわかるセグメント別損益の活用法 P.28

91 設備投資における「財務の基礎知識」 P.28

92 成長を促進する資金繰りと資金調達 P.28

93 設備投資における「財務の基礎知識」 P.28

94 提案営業の考え方と進め方 P.31

95 顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座(BtoC) P.31

96 新規顧客開拓の考え方と進め方 P.30

97 営業マネージャー養成ゼミ P.29

98 初めての営業を担当する方のための基礎講座 P.30

99 ずっと愛されるブランドづくり P.32

100 実践！売れるWebサイトの「成功方程式」 P.33

101 消費者行動に学ぶマーケティング P.32

102 新規顧客開拓の考え方と進め方 P.30

103 インサイドセールス実践講座 P.30

104 提案営業の考え方と進め方 P.31

105 顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座(BtoC) P.31

106 新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング P.31

107 顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座(BtoC) P.31

108 提案営業の考え方と進め方 P.31

109 顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座(BtoC) P.31

110 ずっと愛されるブランドづくり P.32

111 クレーム対応力向上講座 P.33

112 お客様の心を掴む「おもてなし」力の高め方 P.33

113 実践！売れるWebサイトの「成功方程式」 P.33

114 消費者行動に学ぶマーケティング P.32

115 実践！売れるWebサイトの「成功方程式」 P.33

116 クレーム対応力向上講座 P.33

117 お客様の心を掴む「おもてなし」力の高め方 P.33

118 納期遅れ防止に役立つ目で見える管理 P.34

119 5Sから始まる生産性向上 P.34

120 生産活動の基本と現場改善 P.35

121 Exceiで実践！品質管理入門 P.35

122 納期遅れ防止に役立つ目で見える管理 P.34

123 生産活動の基本と現場改善 P.35

124 Exceiで実践！品質管理入門 P.35

125 納期遅れ防止に役立つ目で見える管理 P.34

126 5Sから始まる生産性向上 P.34

127 生産活動における適正コスト達成と収益確保 P.35

128 倉庫・物流センターの現場力を強化！ P.36

129 業務マニュアルの作り方・活かし方「生成AI応用編」 P.36

130 倉庫・物流センターの現場力を強化！ P.36

131 業務マニュアルの作り方・活かし方「生成AI応用編」 P.36

132 生成AIで始めるデータ分析基礎 P.36

133 生成AIで始めるデータ分析基礎 P.36



階層別

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

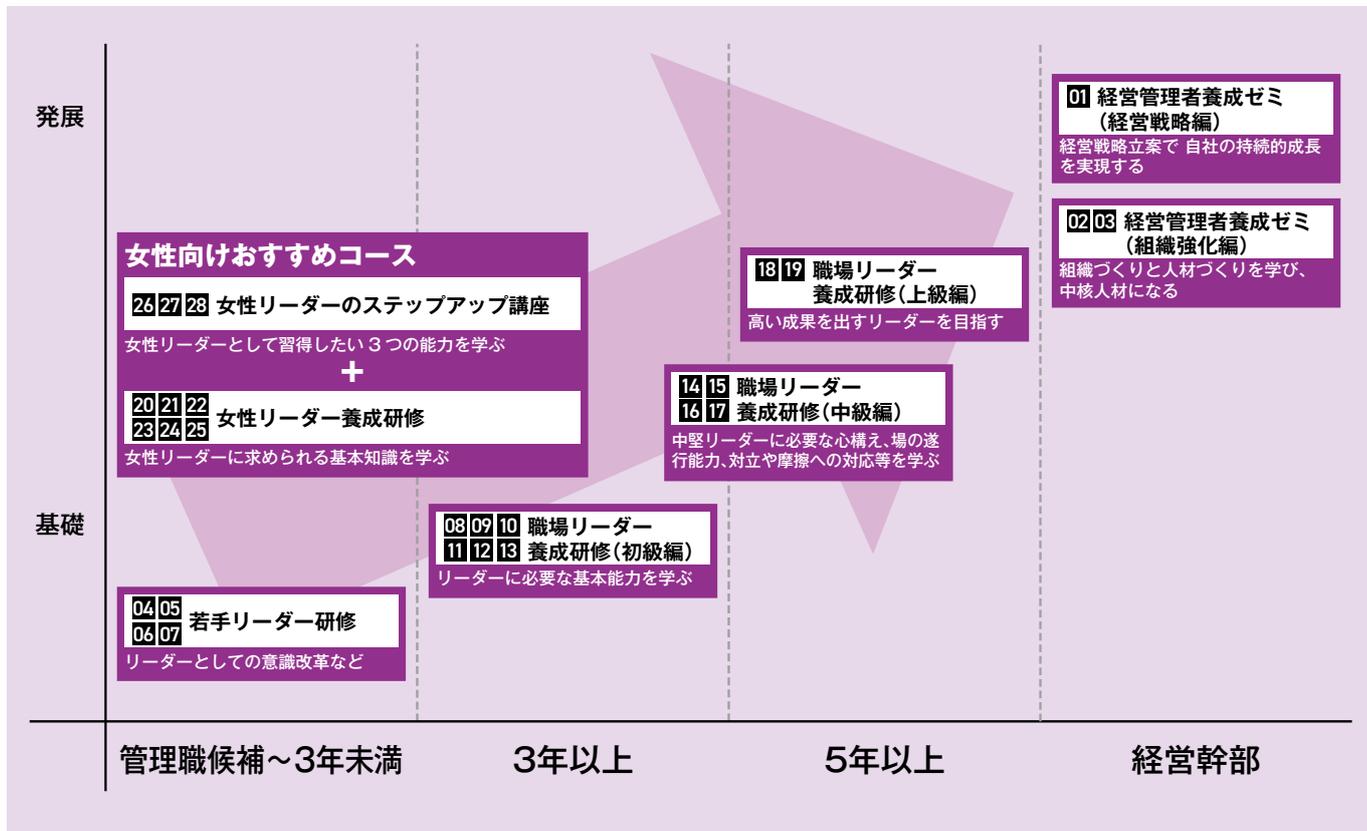
営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

求められる役割・目標は階層によって変化します。階層ごとに必要な知識・能力を身につけ、次のステージで成果を出せる人材へステップアップしましょう。

受講コースは、管理者の経験年数を目安にしつつ、各コースの内容や目的を確認した上で、「自身がなりたい姿」や「習得したいスキル」に合わせて選ぶことができます。



経営管理者養成ゼミ (経営戦略編)

コース No.01

8日間

実施期間 (時間) 9月16日(水)～10月14日(水)、11月24日(火)、12月4日(金) (9:30～12:30)
11月2日(月)、11月9日(月) (14:00～17:00)
【3時間×8回】

受講料 44,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

講師 佐藤 康二 株式会社エム・イー・エル 取締役

定員 5名

1	9/16(水)	午前	経営戦略の基本
2	9/24(木)	午前	戦略づくりの実際(1)外部環境の分析
3	10/ 7(水)	午前	戦略づくりの実際(2)内部環境の分析
4	10/14(水)	午前	中間発表と相互フィードバック
5	11/ 2(月)	午後	戦略づくりの実際(3)クロスSWOT分析
6	11/ 9(月)	午後	戦略づくりの実際(4)経営理念と経営ビジョン
7	11/24(火)	午前	戦略づくりの実際(5)戦略課題と中期経営計画
8	12/ 4(金)	午前	自社の目指す未来の発表：当社の経営戦略と中期経営計画

ねらい 経営幹部・次世代リーダーに必要な能力のうち、経営戦略の策定に焦点をあて、自社の現状分析から今後の具体策の作成までをゼミ形式で実践的に学ぶことにより、自社の持続可能な成長につなげます。

特徴 ・経営戦略の立案を通じて経営感覚を養うための研修です。
・経営後継者、次世代の経営幹部、経営者を支える参謀となる管理者および候補者の方におすすめです。

コース
No.02

コース
No.03

8日間

経営管理者養成ゼミ（組織強化編）

実施期間（時間） No.02 10月5日（月）～11月30日（月）（9:30～12:30）
No.03 10月5日（月）～11月30日（月）（14:00～17:00）
【3時間×8回】

講師 小島 慎一 AT WILL&KOJIMA SR 代表

受講料 44,000円（税込）

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

ねらい 経営管理者に必要な能力のうち、「組織づくりと人材づくり」に焦点をあて、自社の現状分析から今後の具体的なアクションプラン作成までをゼミ形式で実践的に学ぶことにより、中核人材としての成長につなげます。

特徴 ・組織を強化するために重要となる人事・総務部門の管理者を養成する研修です。
・人事・総務部門のトップの方、後継者の方におすすめです。

	No.02 【10月・午前】	No.03 【10月・午後】	
1	10/ 5（月）	10/ 5（月）	組織戦略（1）経営戦略と連動した組織体制づくり
2	10/13（火）	10/13（火）	組織戦略（2）組織を運営するための仕組みづくり
3	10/19（月）	10/19（月）	組織戦略（3）経営戦略実行に必要な組織体制づくり 事例研究（1）組織の成長に関するケーススタディ
4	10/26（月）	10/26（月）	事例研究（2）組織の運営に関するケーススタディ
5	11/ 2（月）	11/ 2（月）	人事戦略（1）人事制度構築のポイント 自社演習（1）現状分析と課題の抽出
6	11/ 9（月）	11/ 9（月）	人事戦略（2）採用・定着・育成の人材マネジメント 自社演習（2）全体方針の検討と育成計画の作成
7	11/16（月）	11/16（月）	自社演習（3）自社、自身に必要な改善策・改善方法の検討
8	11/30（月）	11/30（月）	アクションプランの発表とフィードバック

コース
No.04

コース
No.05

コース
No.06

コース
No.07

4日間

若手リーダー研修 ～組織を引っ張る「原動力」となる！～

実施期間（時間） No.04 6月 5日（金）～ 6月26日（金）（14:00～17:00）
No.05 7月29日（水）～ 8月26日（水）（14:00～17:00）
No.06 10月 6日（火）～10月27日（火）（14:00～17:00）
No.07 11月24日（火）～12月15日（火）（9:30～12:30）
【3時間×4回】

講師 菅生 将人 中小企業診断士・調理師

受講料 22,000円（税込）

対象者 新任管理者及び候補者

定員 10名

ねらい 将来、組織の中心となる若手リーダーが、周囲に積極的に働きかけ、チームの目標達成を推進していくために、上司の補佐や後輩・部下指導のスキル、チームでの仕事の進め方について学びます。また、将来、組織の中心となるために、「理想のリーダー像」を目指した今後の行動を考えます。

特徴 ・若手リーダーとしての立ち位置を理解して、職場の中核の人材へ成長するための意識改革につながります。
・チーム内のまとめ役として、周囲を巻き込む仕事の進め方が身につきます。
・職場やチーム内に後輩や部下がいる方、自身の仕事に対する行動を変えたい方におすすめします。

	No.04 【6月・午後】	No.05 【7月・午後】	No.06 【10月・午後】	No.07 【11月・午前】	
1	6/ 5（金）	7/29（水）	10/ 6（火）	11/24（火）	若手リーダーに求められる役割
2	6/12（金）	8/ 5（水）	10/13（火）	12/ 1（火）	組織の力を引き出すフォローシップとリーダーシップ
3	6/19（金）	8/19（水）	10/20（火）	12/ 8（火）	目標を達成するチームワークづくり
4	6/26（金）	8/26（水）	10/27（火）	12/15（火）	理想のリーダーとは

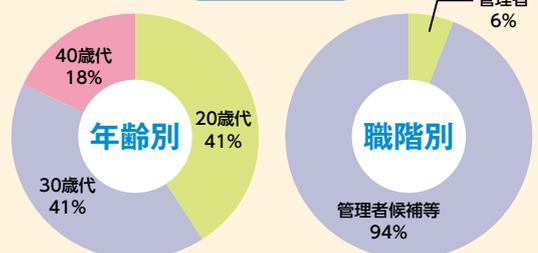


アンケートより
受講者の声

若手リーダー研修

- 今後リーダー業務を行う上で、自身が不足しているところ・気を付けるべきところに気づくことができた。また、今後のキャリアを考える機会になった。（20代、情報通信業）
- 実体験や事例を交えた講義により理解度が上がった。（20代、製造業）
- 難易度が高いテーマも分かりやすくかみ砕いて説明をしてくれて、内容が理解しやすくなった。グループワークが間にあることで別の業種の方の意見が聞けて新鮮だった。（20代、卸売・小売業）

受講者概要



階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

コース
No. 08
コース
No. 09
コース
No. 10
コース
No. 11
コース
No. 12
コース
No. 13

4日間

職場リーダー養成研修(初級編)

実施期間(時間)
No.08 4月 9日(木)～ 4月28日(火) (9:30～12:30)
No.09 4月 9日(木)～ 4月28日(火) (14:00～17:00)
No.10 6月29日(月)～ 7月27日(月) (9:30～12:30)
No.11 6月29日(月)～ 7月27日(月) (14:00～17:00)
No.12 9月17日(木)～10月 9日(金) (9:30～12:30)
No.13 9月17日(木)～10月 9日(金) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 尼崎 真実 株式会社ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー

受講料 22,000円(税込)

対象者 新任管理者及び候補者

定員 10名

ねらい 職場リーダーとして必要となる対人関係能力とマネジメントの基本をケーススタディや演習を通じて学びます。

特徴
 ・職場リーダーになっておおむね5年以内の方におすすめします。
 ・リーダーに必要な基本能力を4回の研修でまとめて学ぶことができます。

	No.08 【4月・午前】	No.09 【4月・午後】	No.10 【6月・午前】	No.11 【6月・午後】	No.12 【9月・午前】	No.13 【9月・午後】	
1	4/ 9(木)	4/ 9(木)	6/29(月)	6/29(月)	9/17(木)	9/17(木)	役割認識と現状把握
2	4/16(木)	4/16(木)	7/ 6(月)	7/ 6(月)	9/24(木)	9/24(木)	組織風土分析と影響力の活用
3	4/23(木)	4/23(木)	7/13(月)	7/13(月)	10/ 1(木)	10/ 1(木)	巻き込みコミュニケーションと指導・育成力
4	4/28(火)	4/28(火)	7/27(月)	7/27(月)	10/ 9(金)	10/ 9(金)	リーダー像の確立と行動宣言

コース
No. 14
コース
No. 15
コース
No. 16
コース
No. 17

4日間

職場リーダー養成研修(中級編)

実施期間(時間)
No.14 6月11日(木)～ 7月 2日(木) (9:30～12:30)
No.15 6月11日(木)～ 7月 2日(木) (14:00～17:00)
No.16 10月14日(水)～11月12日(木) (9:30～12:30)
No.17 10月14日(水)～11月12日(木) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 溝井 伸彰 溝井&パートナー経営コンサルティング事務所 代表

受講料 22,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

定員 10名

ねらい リーダーの役割とマネジメントの基本を理解して、成果を阻む思い込みを解消し、成果に向かうためのマインドセットの整え方を学びます。マインドセットでご自身に気づくことで、パフォーマンスを引き上げる考え方が身につきます。また、リーダーとして重要なファシリテーション能力、部下への対応、対立状態の解消について学びます。

特徴
 ・職場リーダーになっておおむね5年以上の方におすすめします。
 ・中堅クラスのリーダーに必要な能力を4回の研修でまとめて学ぶことができます。

	No.14 【6月・午前】	No.15 【6月・午後】	No.16 【10月・午前】	No.17 【10月・午後】	
1	6/11(木)	6/11(木)	10/14(水)	10/14(水)	リーダーに求められる職務と役割
2	6/18(木)	6/18(木)	10/26(月)	10/26(月)	部下と自身のマネジメント
3	6/25(木)	6/25(木)	11/ 2(月)	11/ 2(月)	対立克服力を身につける(コンフリクトマネジメント)
4	7/ 2(木)	7/ 2(木)	11/12(木)	11/12(木)	今後の行動計画づくり

コース
No. 18
コース
No. 19

4日間

職場リーダー養成研修(上級編)

実施期間(時間)
No.18 7月30日(木)～8月27日(木) (9:30～12:30)
No.19 7月30日(木)～8月27日(木) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 志倉 康之 株式会社巧コンサルティング 代表取締役

受講料 22,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

定員 10名

	No.18 【7月・午前】	No.19 【7月・午後】	
1	7/30(木)	7/30(木)	成果をあげるリーダー人材に求められるマインドと行動
2	8/ 6(木)	8/ 6(木)	成果をあげるリーダー人材のマインド
3	8/20(木)	8/20(木)	成果をあげるリーダー人材のビジョン
4	8/27(木)	8/27(木)	成果をあげるリーダー人材のスキル

ねらい 外部環境に関係なく常に高い結果を出すリーダーのマインドとリーダーシップ行動について学ぶとともに、ご自身のリーダーシップを向上させるための具体的方法について理解し、職場における実践につなげます。

特徴
 ・高い結果を出すリーダーに必要な具体的な要件を知ることができます。
 ・職場におけるリーダーシップの発揮方法を知ることができます。

コース
No.20
コース
No.21
コース
No.22
コース
No.23
コース
No.24
コース
No.25

4日間

女性リーダー養成研修

実施期間 (時間)	No.20	5月12日(火)~6月2日(火) (9:30~12:30)
	No.21	5月12日(火)~6月2日(火) (14:00~17:00)
	No.22	7月7日(火)~7月28日(火) (9:30~12:30)
	No.23	7月7日(火)~7月28日(火) (14:00~17:00)
	No.24	8月25日(火)~9月15日(火) (9:30~12:30)
	No.25	8月25日(火)~9月15日(水) (14:00~17:00)
		【3時間×4回】

受講料	22,000円(税込)
対象者	管理者・新任管理者
定員	10名

講師 平尾 佐知子 アイニング株式会社 専属講師

ねらい 女性活躍社会で女性が求められている役割を理解したうえで、さまざまな演習を通じて、モチベーションの向上や、リーダーシップの発揮、コミュニケーション能力の向上などに取り組みます。

特徴 ・女性管理者、リーダー、リーダー候補の方におすすめします。
・女性リーダーに必要な心構えとスキルを4回でまとめて習得します。

	No.20 [5月・午前]	No.21 [5月・午後]	No.22 [7月・午前]	No.23 [7月・午後]	No.24 [8月・午前]	No.25 [8月・午後]	
1	5/12(火)	5/12(火)	7/7(火)	7/7(火)	8/25(火)	8/25(火)	女性活躍社会の本質を理解する
2	5/19(火)	5/19(火)	7/14(火)	7/14(火)	9/1(火)	9/1(火)	リーダーシップを発揮するためには
3	5/26(火)	5/26(火)	7/21(火)	7/21(火)	9/8(火)	9/8(火)	女性ならではのコミュニケーションのとり方
4	6/2(火)	6/2(火)	7/28(火)	7/28(火)	9/15(火)	9/15(火)	チームワークを高めるためのリーダーの役割

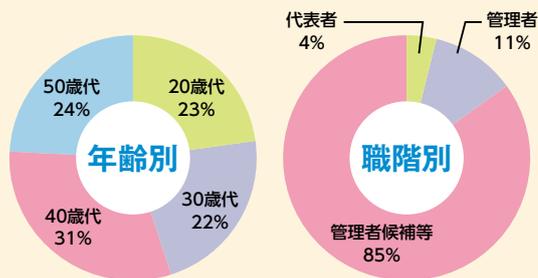


アンケートより
受講者の声

女性リーダー養成研修

- 講義期間中に学んだことを実践して身に付いた。またチームに対して自信がついたため、リーダーとしてチームを結成したいと感じた。(30代、製造業)
- 色々な方とコミュニケーションをとることで、様々な意見を取り入れられたし、発見にもつながった。見え方や考え方を変えられたと思った。(20代、卸売・小売業)
- 聞き取り方、進め方など非常に上手で勉強になった。意見に対してのアドバイスも的確で平尾先生のようにできればいいなと思った。(40代、製造業)

受講者概要



コース
No.26
コース
No.27
コース
No.28

4日間

女性リーダーのステップアップ講座

実施期間 (時間)	No.26	5月21日(木)~6月11日(木) (9:30~12:30)
	No.27	7月3日(金)~7月31日(金) (14:00~17:00)
	No.28	8月21日(金)~9月11日(金) (9:30~12:30)
		【3時間×4回】

受講料	22,000円(税込)
対象者	管理者・新任管理者
定員	10名

講師 松本 昌子 株式会社Woomax ファシリテーター

	No.26 [5月・午前]	No.27 [7月・午後]	No.28 [8月・午前]	
1	5/21(木)	7/3(金)	8/21(金)	自己を分析し、自分をコントロールするコツを学ぶ
2	5/28(木)	7/10(金)	8/28(金)	部下育成の重要性と指導方法を理解する
3	6/4(木)	7/17(金)	9/4(金)	チームを管理し、チームで問題を解決する
4	6/11(木)	7/31(金)	9/11(金)	自分のキャリアをデザインする

ねらい 女性リーダーとして習得しておきたい3つのマネジメントスキル(セルフマネジメント・部下のマネジメント・チームマネジメント)を学びます。研修の最後には「今後自分が目指すリーダー像」を共有し、研修終了後のモチベーションアップを図ります。

特徴 ・女性リーダーとしてスキルアップしたい方におすすめです。
・部下のマネジメント方法を実践的に学ぶことができます。
・他社の女性リーダーと交流することでモチベーションアップにも繋がります。



組織マネジメント

企業が経営目標を達成するためには組織を動かす力(=マネジメント力)が必要です。
この分野では、チーム活性化、部下育成、問題解決力など、マネジメント力を総合的に高める研修をご用意しています。

自己革新

29 仕事に活かす「デザイン思考」

顧客視点で価値を創造する新たな手法「デザイン思考」を習得する

30 職場リーダーのレジリエンス強化研修

逆境に負けない心を育てて、トレーニングする

31 32 「自信と意欲」をもたらすセルフマネジメント

自身の状況を把握してパフォーマンスを向上させる

部下育成

54 55 部下の育成に役立つ 1on1 ミーティング

コーチングを活用した 1on1 ミーティングのポイントを学ぶ

56 57 58 組織を強くする自律型社員の育て方

自律型社員を育てるための指導力を身につける

59 自律型人財を育てるコーチング

コーチングによる部下育成の実践的な手法を身につける

60 部下指導の考え方・進め方

やる気と能力を引き出す指導力を身につける

マネジメント スキル

コミュニケーション

44 45 46 47 職場リーダーのためのチームマネジメント講座

リーダーとしての「真の役割」と、リーダーシップの発揮方法を学ぶ

48 49 若手社員の定着につながる承認マネジメント

Z世代の価値観を理解して信頼関係を築き、定着につなげる

50 51 52 職場のコミュニケーションスキルの向上

相手との良好な関係を築き、対人関係の問題を解決する

53 パワハラにならない指導と感情コントロール

ハラスメントにならないための自身の傾向分析と適切な指導方法を学ぶ

業務遂行能力・問題解決

33 34 組織が活性化する PDCA 型マネジメント

PDCA サイクルを活用した組織改善について学ぶ

35 36 37 職場リーダーのタイムマネジメント実践講座

段取り力を高めて、効率的な時間の使い方や改善意識を身につける

38 39 40 41 職場で使えるロジカルシンキング

論理的思考を身につけ、仕事のあらゆる効率性を高める

42 43 職場の問題発見・解決

問題発見から解決策の立案までの流れを実践する

仕事に活かす「デザイン思考」

コース
No. 29

4日間

実施期間 8月21日(金)～9月11日(金) (14:00～17:00)
(時間) 【3時間×4回】

講師 三谷 誠一 合同会社嚙矢工房 代表 中小企業診断士 グラフィックデザイナー

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

定員 10名

1	8/21 (金)	デザイン思考とは何か デザイン思考基本ステップの理解
2	8/28 (金)	デザイン思考トレーニング(1) 相手を知る～観察・共感・洞察で探る
3	9/ 4 (金)	デザイン思考トレーニング(2) 問題点を明らかにする～解決までのプロセスを学ぶ
4	9/11 (金)	デザイン思考トレーニング(3) アイデアを生み出す

ねらい デザイン思考を日頃の業務に役立てるために、デザイン思考の
マインドやプロセスなどの基本を押さえたあと、演習を繰
り返しながら、デザイン思考のスキルを習得します。

特徴 ・商品開発や新事業開発で、既存のやり方に限界を感じている方
におすすめします。
・アイデア発想の新たな手法を習得したい方におすすめします。
・講義内でデザインの考え方に基づいた様々なワークを実践しながら
「デザイン思考」を体験します。

職場リーダーのレジリエンス強化研修 ～逆境に負けない心を育て、リーダーシップを磨く～

コース
No.30

4日間

実施期間 (時間) 5月22日(金)～6月12日(金) (9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

講師 平野 暢英 株式会社ザ・アカデミージャパン 人材育成支援事業部 部長 **定員** 10名

1	5/22(金)	レジリエンスの基本を理解する
2	5/29(金)	レジリエンス・トレーニング(底打ち:感情をコントロールする)
3	6/ 5(金)	レジリエンス・トレーニング(回復:強みを活かす)
4	6/12(金)	レジリエンス・トレーニング(教訓化:経験から学ぶ)

ねらい レジリエンスの基本や実践方法を学び、ご自身のレジリエンスを鍛えることでリーダーシップを磨き、組織全体にレジリエンスの力をいきたらせるための方法についても検討します。

特徴 ・レジリエンスを鍛えることでリーダーシップの発揮につながります。
・部下の指導に悩んでいる管理者の方にもおすすめです。

コース
No.31

コース
No.32

4日間

「自信と意欲」をもたらすセルフマネジメント

実施期間 (時間) **No.31** 1月22日(金)～2月12日(金) (9:30～12:30)
No.32 1月22日(金)～2月12日(金) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)

対象者 新任管理者及び候補者

講師 溝井 伸彰 溝井&パートナー経営コンサルティング事務所 代表 **定員** 10名

	No.31 【1月・午前】	No.32 【1月・午後】	
1	1/22(金)	1/22(金)	セルフマネジメントの基本 ～自信がないと思う原因を知り、可能性の拡大を知るために感情や行動のメカニズムを学ぶ～
2	1/29(金)	1/29(金)	セルフマネジメントの実践法① ～心理的柔軟性(レジリエンス)を高める方法とご自身の損につながる考え方の修正方法を学ぶ～
3	2/ 5(金)	2/ 5(金)	セルフマネジメントの実践法② ～自信=自己効力感を上げる実践ワークを通して、自信がないという思い込みを打破する方法を学ぶ～
4	2/12(金)	2/12(金)	明日からの実践に向けて 充実のフィードバック ～これまでのまとめを行い、自信と意欲を引き上げる方法を確認する～

ねらい 職場の働き甲斐と自信に大きく影響を与えるセルフマネジメントの実践法を、業務面と心理面の両面から学びます。

特徴 ・若手社員の方や職場リーダー候補の方におすすめします。
・自身の状況を把握してパフォーマンスを向上させるために必要となる考え方やスキルを4回の研修でまとめて学ぶことができます。

コース
No.33

コース
No.34

4日間

組織が活性化するPDCA型マネジメント

実施期間 (時間) **No.33** 4月16日(木)～5月14日(木) (14:00～17:00)
No.34 1月25日(月)～2月15日(月) (9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

講師 佐藤 康二 株式会社エム・イー・エル 取締役 **定員** 5名

	No.33 【4月・午後】	No.34 【1月・午前】	
1	4/16(木)	1/25(月)	リーダーの役割とPDCAサイクルの重要性
2	4/21(火)	2/ 1(月)	生産性向上のためのPDCAサイクル実践の勘所
3	4/28(火)	2/ 8(月)	働き方改革につながるPDCAサイクル実践の勘所
4	5/14(木)	2/15(月)	自書をイキイキ組織に変えるPDCAの設計(まとめ・発表)

ねらい 組織活性化の土台となる、PDCAサイクルを活用したマネジメントについて学びながら、自社の業務推進方法の見直しにも取り組みます。

特徴 ・多様化する経営リーダーへの期待に応えるPDCA型のマネジメントの基本がわかります。
・PDCAサイクルの回し方が身につくことで、様々な業務の成果を高められます。
・せっかくプロジェクトを立ち上げてでも取り組みが持続しない組織におすすめします。

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

コース
No. **35**
コース
No. **36**
コース
No. **37**

職場リーダーのタイムマネジメント実践講座

実施期間 (時間)
No.35 6月 3日(水)～6月25日(木) (9:30～12:30)
No.36 8月24日(月)～9月14日(月) (14:00～17:00)
No.37 11月11日(水)～12月 2日(水) (9:30～12:30)
 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)
対象者 管理者・新任管理者
定員 10名

講師 尼崎 真実 株式会社ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー(コースNo.35、No.37)
 川勝 愛 株式会社ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー(コースNo.36)

4日間

	No.35 [6月・午前]	No.36 [8月・午後]	No.37 [11月・午前]	
1	6/ 3(水)	8/24(月)	11/11(水)	段取り力を高めて投資の時間を生み出す
2	6/10(水)	8/31(月)	11/18(水)	「改善」意識で業務を見直す
3	6/17(水)	9/ 7(月)	11/25(水)	全体最適で周りを巻き込み豊かな人間関係を築く
4	6/25(木)	9/14(月)	12/ 2(水)	自律型リーダーとしての問題解決力向上

ねらい ご自身のワークスタイルを見つめなおしながら、各回後の実践を通じて、ご自身の効率的な時間の使い方や周囲への働きかけ方法を身につけます。

特徴 ・優先順位の判断軸を知ること、ご自身の業務を見直すことができます。
 ・改善の視点から、無駄の発見と業務の効率化を図ることができます。
 ・リーダーとしての巻き込み力を高める方法を知ることができます。

コース
No. **38**
コース
No. **39**
コース
No. **40**
コース
No. **41**

職場で使えるロジカルシンキング ～効率よく仕事するコツとツボ～

実施期間 (時間)
No.38 5月11日(月)～6月 1日(月) (9:30～12:30)
No.39 5月11日(月)～6月 1日(月) (14:00～17:00)
No.40 8月26日(水)～9月16日(水) (9:30～12:30)
No.41 8月26日(水)～9月16日(水) (14:00～17:00)
 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)
対象者 管理者・新任管理者
定員 10名

講師 岡村 美香 株式会社HRインスティテュート コンサルタント

4日間

	No.38 [5月・午前]	No.39 [5月・午後]	No.40 [8月・午前]	No.41 [8月・午後]	
1	5/11(月)	5/11(月)	8/26(水)	8/26(水)	論理的思考の基本
2	5/18(月)	5/18(月)	9/ 2(水)	9/ 2(水)	論理的思考のトレーニング(1)
3	5/26(火)	5/26(火)	9/ 9(水)	9/ 9(水)	論理的思考のトレーニング(2)
4	6/ 1(月)	6/ 1(月)	9/16(水)	9/16(水)	論理的思考のトレーニング(3)

ねらい 問題解決、部下の指導、プレゼンテーションなど、仕事のあらゆる効率性の向上につながる論理的思考の考え方やスキルを、職場の様々な場面を想定した演習によって学びます。

特徴 ・演習を繰り返すことで、論理的思考が身につきます。
 ・論理的思考を活用して業務を効率的に進める方法を学びます。

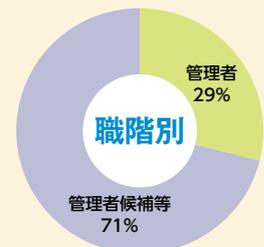
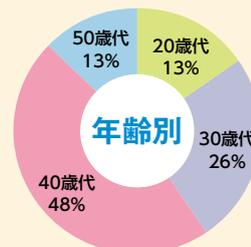


アンケートより
受講者の声

職場で使えるロジカルシンキング

- 次回開催日まで期間があるため、講義内容を反芻しながらじっくり課題に取り組めた。
(30代、製造業)
- 例題を用いたロジカルシンキングの演習は非常に良い訓練になった。
(20代、学術研究、専門・技術サービス業)
- 常に穏やかで落ち着いた雰囲気、ひとりひとりの理解度に合わせて進めてくれて本当にわかりやすく楽しい講義だった。
(30代、卸売・小売業)

受講者概要



コース
No. **42**

コース
No. **43**

4日間

職場の問題発見・解決

実施期間 (時間) **No.42** 11月25日(水)～12月16日(水) (9:30～12:30)
No.43 11月25日(水)～12月16日(水) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)
対象者 管理者・新任管理者

講師 岡村 美香 株式会社HRインスティテュート コンサルタント

定員 10名

	No.42 [11月・午前]	No.43 [11月・午後]	
1	11/25(水)	11/25(水)	問題について理解する
2	12/ 2(水)	12/ 2(水)	問題発見・解決トレーニング(1)
3	12/ 9(水)	12/ 9(水)	問題発見・解決トレーニング(2)
4	12/16(水)	12/16(水)	問題発見・解決トレーニング(3)

ねらい 問題解決の基本的な考え方をもとに、論理的なプロセスを学びます。問題発見から解決策の立案までの一連の流れを演習を通して実践します。

特徴 ・演習を繰り返すことで、問題への対応方法が身につきます。
・職場のリーダーを任されている方、問題が生じて困っている方におすすめします。

コース
No. **44**

コース
No. **45**

コース
No. **46**

コース
No. **47**

4日間

職場リーダーのためのチームマネジメント講座

実施期間 (時間) **No.44** 5月15日(金)～6月5日(金) (9:30～12:30)
No.45 7月17日(金)～8月7日(金) (9:30～12:30)
No.46 9月11日(金)～10月2日(金) (9:30～12:30)
No.47 11月19日(木)～12月10日(木) (9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)
対象者 管理者・新任管理者

講師 松澤 宏一 株式会社ナレッジ・ジャパン 代表取締役

定員 10名

	No.44 [5月・午前]	No.45 [7月・午前]	No.46 [9月・午前]	No.47 [11月・午前]	
1	5/15(金)	7/17(金)	9/11(金)	11/19(木)	チームの状態を理解する
2	5/22(金)	7/24(金)	9/18(金)	11/26(木)	良いチームの要素を理解する
3	5/29(金)	7/31(金)	9/25(金)	12/ 3(木)	チーム内の信頼関係を築く
4	6/ 5(金)	8/ 7(金)	10/ 2(金)	12/10(木)	チームの抱える問題を解決する

ねらい 職場リーダーを対象に、リーダーとしての「真の役割」と、組織の目標達成に向けたリーダーシップの発揮方法について学びます。また、ファシリテーション、コミュニケーションなどのチームマネジメントに必要なスキルを、演習を通じて習得します。

特徴 ・ロールプレイングやグループワークを通じて、チーム作りに必要なスキルを身につけることができます。
・行動タイプの違うメンバーと協働していく方法を習得できます。
・チームリーダーとしてもっと自信を持ちたい方におすすめします。

コース
No. **48**

コース
No. **49**

4日間

若手社員の定着につながる承認マネジメント ～人間心理とタイプによる違いを学ぶ～

実施期間 (時間) **No.48** 11月5日(木)～11月26日(木) (9:30～12:30)
No.49 11月5日(木)～11月26日(木) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)
対象者 経営幹部・管理者

講師 庄司 順子 こころの共有研究所 人材定着コンサルタント

定員 10名

	No.48 [11月・午前]	No.49 [11月・午後]	
1	11/ 5(木)	11/ 5(木)	若手社員の傾向・欲求の理解と信頼関係構築のコツ
2	11/12(木)	11/12(木)	自信とやる気を引き出す！承認マネジメント
3	11/19(木)	11/19(木)	タイプに応じた効果的な指導法
4	11/26(木)	11/26(木)	定着につながる職場環境づくり

ねらい Z世代の傾向・価値観や心理的欲求を理解し、定着につながるための手法などを学びます。また、個々の特性(タイプ別)に合った指導法によって良さや強みを見出し、最大限活かすことで協働するチーム力向上につなげます。

特徴 ・若手社員の傾向・欲求を理解し、特に効果的な承認力・傾聴力・任せ方を強化するスキルを学びます。
・タイプによる強みを見出し、関わり方を学ぶことで協働する組織づくりにつなげます。
・管理者や社内の教育担当者の方にもおすすめします。

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

コース
No.50コース
No.51コース
No.52

4日間

職場のコミュニケーションスキルの向上

実施期間 (時間) **No.50** 5月14日(木)～6月4日(木)(9:30～12:30)
No.51 5月14日(木)～6月4日(木)(14:00～17:00)
No.52 11月26日(木)～12月17日(木)(14:00～17:00)
 【3時間×4回】

講師 岡村 美香 株式会社HRインスティテュート コンサルタント**受講料** 22,000円(税込)**対象者** 管理者・新任管理者**定員** 10名

	No.50 【5月・午前】	No.51 【5月・午後】	No.52 【11月・午後】	
1	5/14(木)	5/14(木)	11/26(木)	目標達成に向けたコミュニケーショントレーニング(1)
2	5/21(木)	5/21(木)	12/3(木)	目標達成に向けたコミュニケーショントレーニング(2)
3	5/28(木)	5/28(木)	12/10(木)	職場におけるコミュニケーション上の問題を解決する(1)
4	6/4(木)	6/4(木)	12/17(木)	職場におけるコミュニケーション上の問題を解決する(2)

ねらい 前半ではコミュニケーションの基本を押さえ、相手との良好な関係を築くためのコミュニケーションスキルを磨きます。後半ではグループコーチングを通じて実際にお互いの対人関係の問題を解決しながら、実践的にスキルの向上を目指します。

特徴 ・職場の同僚や部下など様々な相手に対する影響力を高めることができます。
 ・自身のコミュニケーションを見直したい方、スキルを高めたい方におすすめします。

NEW

コース
No.53

4日間

パワハラにならない指導と感情コントロール ～言い過ぎ・言えないがなくなる伝え方～

実施期間 (時間) 8月3日(月)～8月31日(月)(9:30～12:30)
 【3時間×4回】

講師 庄司 順子 こころの共有研究所 人材定着コンサルタント**受講料** 22,000円(税込)**対象者** 経営幹部・管理者**定員** 10名

1	8/3(月)	ハラスメントの基礎知識/適切な指導を行う心構え
2	8/17(月)	【自己のパワハラを防ぐ】 無意識の自己分析、感情コントロールとセルフメンテナンス
3	8/24(月)	部下との信頼関係の築き方/部下が受け取りやすい指摘とは
4	8/31(月)	アサーティブコミュニケーション

ねらい パワハラを恐れて注意や指摘がしにくい、部下が必要以上に落ち込まない指摘の仕方を知りたい方のために、ハラスメントにならないための自身の傾向分析、適切な指導法等を学びます。ハラスメントが起きない、職場内ストレスが減少する円滑なコミュニケーションを体得できます。

特徴 ・世代間ギャップやコミュニケーション不全によるハラスメントやストレスを抱える経営幹部・管理者におすすめです。
 ・自分自身の傾向を把握することで感情コントロールを行い、さらにアサーティブコミュニケーションを体得します。

コース
No.54コース
No.55

4日間

部下の育成に役立つ1on1ミーティング

実施期間 (時間) **No.54** 6月3日(水)～6月24日(水)(9:30～12:30)
No.55 6月3日(水)～6月24日(水)(14:00～17:00)
 【3時間×4回】

講師 麻野 由佳 株式会社ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー**受講料** 22,000円(税込)**対象者** 管理者・新任管理者**定員** 10名

	No.54 【6月・午前】	No.55 【6月・午後】	
1	6/3(水)	6/3(水)	1on1ミーティングの全貌理解 ～面談と1on1の違いとは何か～
2	6/10(水)	6/10(水)	1on1ミーティングに必要なスキル ～ただ聴くだけでは成長しない～
3	6/17(水)	6/17(水)	部下を活かす1on1ミーティング ～部下の強み・スキルは何?～
4	6/24(水)	6/24(水)	より良い1on1ミーティング実施を目指して ～上司の働き姿を部下は見ている～

ねらい 部下の成長を促す1on1ミーティングのポイント、そしてコーチングスキルを活用した進め方のコツを学びます。オンラインならではの動画学習を取り入れ、1on1ミーティングの見本を見ながら学べます。

特徴 ・1on1ミーティング実施に向けた基本的な流れを習得できます。
 ・1on1ミーティングに必要なコーチングスキルを習得できます。
 ・1on1ミーティングでよく起こる事例から対応方法を習得できます。

コース
No. 56コース
No. 57コース
No. 58

4日間

組織を強くする自律型社員の育て方

実施期間 (時間) **No.56** 6月24日(水)～7月15日(水) (9:30～12:30)
No.57 2月3日(水)～2月24日(水) (9:30～12:30)
No.58 2月3日(水)～2月24日(水) (14:00～17:00)
 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)**対象者** 経営幹部・管理者**定員** 10名

講師 原 裕二 一般社団法人中部産業連盟 人材マネジメントコンサルティング部
 部長 上席主任コンサルタント

	No.56 【6月・午前】	No.57 【2月・午前】	No.58 【2月・午後】	
1	6/24(水)	2/3(水)	2/3(水)	つよい職場とつらい職場
2	7/1(水)	2/10(水)	2/10(水)	部下・後輩指導の基本
3	7/8(水)	2/17(水)	2/17(水)	自律を引き出す部下指導
4	7/15(水)	2/24(水)	2/24(水)	つよい組織づくりのための取り組み

ねらい 自律型社員を育てるための管理者の役割と行動について学ぶ研修です。はじめに部下指導の原則を理解したあと、実践するための基本動作(カタ)を習得することで、強い組織づくりにつなげます。

特徴 ・理論と実践を併せて学ぶことで、部下の指導・育成力が身につきます。
 ・部下指導に悩んでいる方、社員の自律性を高めたい方におすすめします。

NEW

コース
No. 59

4日間

自律型人財を育てるコーチング ～主体性と成果を生み出す関わり方～

実施期間 (時間) 7月3日(金)～7月31日(金) (9:30～12:30)
 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)**対象者** 管理者・新任管理者**定員** 10名

講師 松本 昌子 株式会社Woomax ファシリテーター

1	7/3(金)	部下育成に関して、自分の価値観・考え方を確認する
2	7/10(金)	コーチングによる部下指導の実践的な手法・傾聴(演習)
3	7/17(金)	コーチングによる部下指導の実践的な手法・承認・質問(演習)
4	7/31(金)	コーチング実践(ロールプレイによる演習)

ねらい 環境変化の激しい時代には、自ら行動できる自律型人財の育成が重要です。管理者には部下の特性を理解し、対話を通じてやる気を引き出し、成果に繋げる力が求められます。本研修では、管理職としてのマインドとスキルを演習を交えて実践的に学びます。

特徴 ・上司として部下指導に必要な考え方や姿勢、具体的なスキルを学びます。
 ・部下の意欲を高める接し方・教え方を身につけます。
 ・脳の仕組みやコミュニケーションの違いを理解し、それぞれの個性を活かして成長につなげるコツを学びます。

NEW

コース
No. 60

4日間

部下指導の考え方・進め方 ～多様化・AI時代に求められるマネジメントカ～

実施期間 (時間) 10月15日(木)～11月5日(木) (14:00～17:00)
 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)**対象者** 管理者・新任管理者**定員** 10名

講師 松尾 淳一 株式会社マネジメントデザイン 代表取締役社長

1	10/15(木)	部下を指導する管理者としての役割
2	10/22(木)	再現性のある部下指導・マネジメント
3	10/29(木)	部下の経験や能力に応じた適切な指導法(1)
4	11/5(木)	部下の経験や能力に応じた適切な指導法(2)

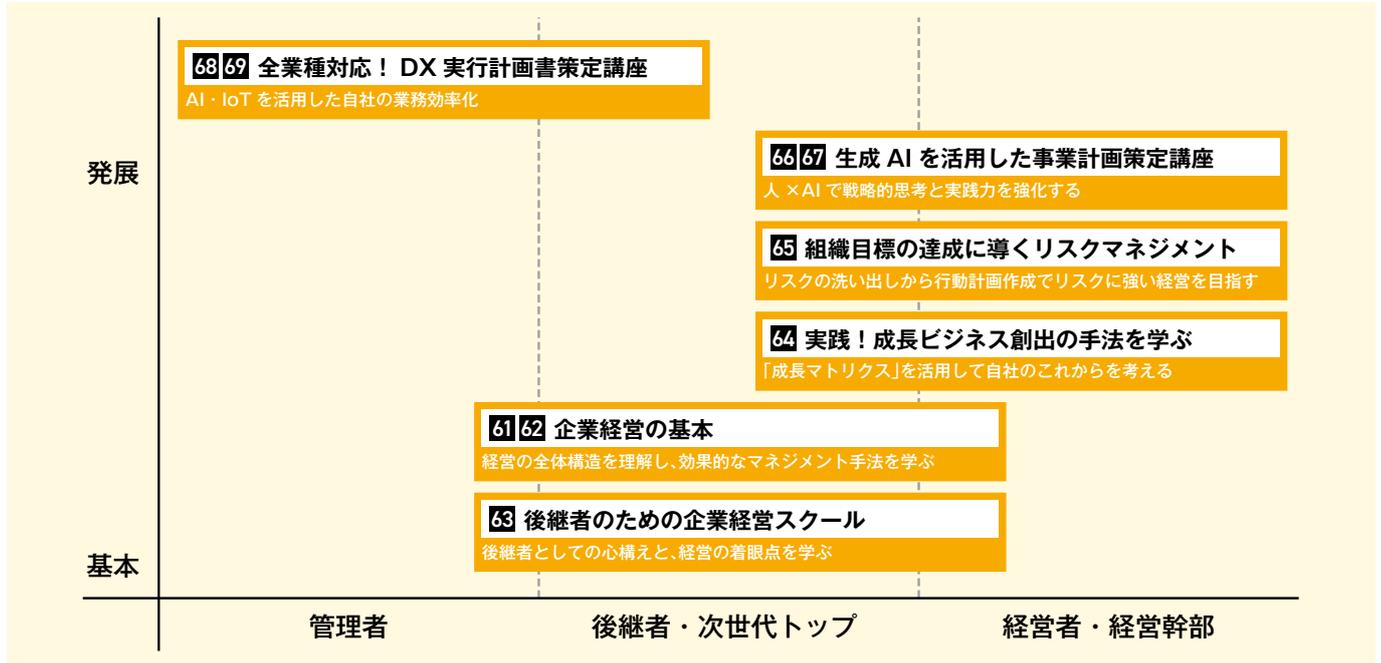
ねらい 部下指導の基本的な考え方や進め方を中心に学び、やる気と能力を引き出す具体的な指導スキルを習得します。また、AIなどの新しい時代背景を踏まえ、管理者として「人にしかできない育成の役割」を再確認します。

特徴 ・部下指導の基本となるコミュニケーションやリーダーシップも学びます。
 ・状況に応じたティーチングやコーチングの使い分けが学びます。
 ・ケーススタディとワークを通じて、現場で即時に活かせる指導力が身につきます。



企業経営・経営戦略

企業が存続・成長するためには、戦略的な経営が必要です。この分野では高度な経営戦略の立案力を養う研修をご用意しています。経営者の方、次世代の経営人材を目指す方におすすです。



NEW

コース No. 61

コース No. 62

4日間

企業経営の基本

実施期間 (時間) No.61 5月15日(金)～6月3日(水) (9:30～12:30)
No.62 5月15日(金)～6月3日(水) (14:00～17:00) 【3時間×4回】

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

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

定員 10名

	No.61 【5月・午前】	No.62 【5月・午後】	
1	5/15(金)	5/15(金)	企業経営の基本と経営管理者の役割と必要な能力
2	5/22(金)	5/22(金)	経営管理者に必要なマネジメント実務の基本①(経営・人材)
3	5/29(金)	5/29(金)	経営管理者に必要なマネジメント実務の基本②(営業・財務)
4	6/ 3(水)	6/ 3(水)	自社における目指す役割・目標と行動計画の作成(演習)

ねらい 経営の全体構造を理解し、管理者として押さえるべき経営の基本的な知識や考え方を、「経営」、「人材」、「営業」、「財務」の視点から学び、また、効果的にマネジメントするためのスキルを、講義だけでなく、ディスカッションを交えて検討します。また最後に、自社における自分の目指すべき役割・目標を設定し、その達成に向けた行動計画を策定します。

特徴 ・経営に必要な最低限の「経営」、「人材」、「営業」、「財務」の基本知識を体系的に学びます。
・経営を“鳥瞰的視野”でとらえることで、経営を捉える“高い視座”を学びます。
・自社における自分の役割、目標に向けた自身の強化すべき能力、その達成のための行動計画を作成します。

後継者のための企業経営スクール ～後継者として“何を学び、どう動く”べきか？～

コース No. 63

4日間

実施期間 (時間) 8月17日(月)～9月7日(月) (9:30～12:30) 【3時間×4回】

講師 坂本 篤彦 人間力経営株式会社 代表取締役
ビジネス・コア・コンサルティング 代表 中小企業診断士

受講料 28,000円(税込)

対象者 後継者及び候補者

定員 5名

1	8/17(月)	後継者に必要な準備と心構え
2	8/24(月)	企業経営の基本と実践ポイント
3	8/31(月)	具体事例に学ぶ事業承継の勘どころ(演習)
4	9/ 7(月)	円滑な承継へのアクションプランづくり(演習)

ねらい 後継者に必要な心構えや後継者として押さえてたい経営の着眼点と実践ポイントを学んだあと、事例研究を通じて事業承継の実際について考え、最後にご自身の今後の行動計画を立案します。

特徴 ・抽象を排し具体例をふんだんに盛り込み、実践ベースで活かせる視点を大切にしている内容となっています。
・同じ立場の後継者とのネットワークづくりにもつながります。
・移動時間が不要でどこでも受講できるので、後継者として日頃の業務に忙殺されている方におすすです。

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

実践！成長ビジネス創出の手法を学ぶ ～社外の動きと自社分析で成長テーマを見つける～

コース
No.64

4日間

実施期間 (時間) 1月25日(月)～2月15日(月)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 佐藤 康二 株式会社エム・イー・エル 取締役

受講料 28,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

定員 5名

1	1/25(月)	今こそ求められる自社の成長への種蒔き
2	2/ 1(月)	新たな成長テーマ・新事業の発掘(1)
3	2/ 8(月)	新たな成長テーマ・新事業の発掘(2)
4	2/15(月)	将来の成長に向けた自社の新テーマ・新事業(まとめ・発表)

ねらい

自社の実態を理解したうえで、これからの市場開拓や製品開発、新事業開発など、自社の新たな柱としての成長テーマについて「成長マトリクス」という手法を活用して検討します。

特徴

- 成長マトリクスの手法を活用して、持続可能な経営に向けた自社の成長テーマ・新事業を考えます。
- 経営計画の策定法を学んでみたい方、理論を本で読んだことはあるが使いこなせないと悩んでいる方などにおすすめです。

NEW

コース
No.65

4日間

組織目標の達成に導くリスクマネジメント ～リスクに強い組織づくり～

実施期間 (時間) 6月9日(火)～6月30日(火)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

講師 浅野 睦 株式会社フォーサイトコンサルティング 代表取締役

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

定員 10名

1	6/ 9(火)	中小企業経営におけるリスクマネジメントとは
2	6/16(火)	組織内部に潜むリスクへの対応
3	6/23(火)	組織外部からたらされるリスクへの対応
4	6/30(火)	自社のリスク対策を経営にどう組み込むか

ねらい

中小企業の持続可能性と成長を支えるための戦略的なリスクマネジメントや、実務に役立つ視点と具体的な対応策を学び、経営の信頼性と組織力の向上を図ります。

特徴

- 社的なリスクマネジメントの必要性を理解した上で、自社のリスクを抽出・分析し、リスクマネジメントを実行するための体制づくり・実施のプロセスを学びます。
- 各回のワークやインターバル課題に取組むことにより、自社のリスクの洗い出しから、行動計画まで作成します。

NEW

コース
No.66コース
No.67

4日間

生成AIを活用した事業計画策定講座

実施期間 (時間) No.66 7月15日(水)～8月5日(水)(9:30～12:30)
No.67 7月15日(水)～8月5日(水)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 富田 良治 TITC合同会社 代表社員

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

定員 10名

	No.66 【7月・午前】	No.67 【7月・午後】	
1	7/15(水)	7/15(水)	生成AI基礎・生成AIの操作
2	7/23(木)	7/23(木)	生成AIを活用して自社を分析する
3	7/30(木)	7/30(木)	生成AIを活用して課題を解決する
4	8/ 5(水)	8/ 5(水)	事業計画を策定する

ねらい

生成AIの基礎を学びながら、自社課題を的確に把握し、AIを活用して実効性の高い事業計画を策定する力を養います。金融機関との交渉や補助金申請にも活用できる計画書作成を目指し、人にしかできない判断とAIの分析力を融合させて戦略的思考と実務力を強化します。

特徴

- 生成AIで自社分析・事業計画策定を実践します。
- 金融機関との交渉や補助金申請にも活用できます。
- 演習中心で実務に直結する内容です。

コース
No.68コース
No.69

4日間

全業種対応！DX実行計画書策定講座 ～業務効率化・コスト削減・人材不足解消へ～

実施期間 (時間) No.68 12月1日(火)～12月22日(火)(9:30～12:30)
No.69 12月1日(火)～12月22日(火)(14:00～17:00)
【3時間×4回】講師 阿部 満 ブリッジソリューションズ株式会社 代表取締役
一般社団法人AI・IoT普及推進協会 代表理事
一般社団法人ロボテックス・オートメーション普及推進協会 代表理事

受講料 28,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

定員 5名

	No.68 【12月・午前】	No.69 【12月・午後】	
1	12/ 1(火)	12/ 1(火)	DXを実現するAI・IoTを理解する
2	12/ 8(火)	12/ 8(火)	経営ビジョンと改善目的(KPI)作成
3	12/15(火)	12/15(火)	AI/IoT導入計画書作成
4	12/22(火)	12/22(火)	DXロードマップ作成

ねらい

全業種で対応可能な生成AIを含むAI・IoTについての理解を深めながら、生産性向上、コスト削減、業務効率化などによる現場改善により付加価値の高い業務にシフトするための自社のDXロードマップ(DX実行計画書)作成に取り組みます。

特徴

- 全業種で対応可能な業務効率化・コスト削減・人材不足解消と付加価値の高い業務にシフトするための自社のDXロードマップ(DX実行計画書)作成に取り組みます。
- 生成AIを活用して現場改善により付加価値の高い業務にシフトするための自社のDXロードマップ(DX実行計画書)を作成したい方におすすめです。



人事・組織

企業の成長を支えるには、日々変化する法規制や働き方に対応できる人事・労務の専門力が欠かせません。この分野では、人事・労務に関する知識と能力を身につけ、組織の仕組みを整えられる人材を育成する研修をご用意しています。

70 71 72 73 基本から学ぶ！人事制度構築の考え方・進め方

人事制度構築の進め方と、わかりやすい解説

74 75 社員が育つ！人事評価制度の活かし方

自社の既存人事評価制度を活かす手法を学ぶ

76 77 78 選ばれる会社になるための採用活動の進め方

自社の求める人物像の明確化と効果的な採用方法

人事労務

採用

定着

ヘルスケア・メンタルヘルス

79 80 自分もチームも元気になる！メンタルヘルス研修

ストレスから組織と自身を守る

81 組織で取り組むメンタルヘルス対応講座

メンタル不調者が発生しづらい組織と離職を防ぐ仕組みづくり

76 77 人材定着のための考え方・進め方

人材定着と魅力的な職場づくりのポイントを学ぶ

コース No. 70

基本から学ぶ！人事制度構築の考え方・進め方 ～やる気を引き出し、成長と定着に役立つ実践的アプローチ～

コース No. 71

コース No. 72

コース No. 73

4日間

実施期間 (時間)

No.70 6月19日(金)～7月10日(金) (9:30～12:30)

No.71 10月2日(金)～10月23日(金) (14:00～17:00)

No.72 11月27日(金)～12月18日(金) (9:30～12:30)

No.73 1月12日(火)～2月2日(火) (9:30～12:30)

【3時間×4回】

講師

高橋 敏浩 HRマネジメント代表 キャリアコンサルタント

受講料

22,000円(税込)

対象者

経営者・経営幹部

定員

10名

ねらい

人事制度構築の基本的な考え方を整理し、「等級制度：人事管理の基盤となるフレーム」、「評価制度：行動や業績を評価する仕組み」「報酬制度：賃金・賞与の体系」を分かりやすく解説します。

特徴

・人事制度を構築するための基本的な考え方・進め方を習得できます。
・人事制度はあるが、これで良いのかわからないという企業にもおすすめです。

	No.70 [6月・午前]	No.71 [10月・午後]	No.72 [11月・午前]	No.73 [1月・午前]	
1	6/19(金)	10/2(金)	11/27(金)	1/12(火)	人事制度の歴史の変遷および人事制度構築の重要性
2	6/26(金)	10/9(金)	12/4(金)	1/19(火)	人事制度の構築(1)等級制度
3	7/3(金)	10/16(金)	12/11(金)	1/26(火)	人事制度の構築(2)評価制度
4	7/10(金)	10/23(金)	12/18(金)	2/2(火)	人事制度の構築(3)報酬制度

コース No. 74

社員が育つ！人事評価制度の活かし方 ～人材の成長と定着を促す評価とフィードバックの実践的技法～

コース No. 75

4日間

実施期間 (時間)

No.74 7月16日(木)～8月6日(木) (14:00～17:00)

No.75 2月3日(水)～2月24日(水) (14:00～17:00)

【3時間×4回】

講師

高橋 敏浩 HRマネジメント代表 キャリアコンサルタント

受講料

22,000円(税込)

対象者

経営者・経営幹部

定員

10名

ねらい

人事評価制度を構築された企業を対象に、人事評価制度を活かすための考え方や事例を学びます。特に「評価者研修」「目標管理の正しい理解」「プロセスマネジメント」「フィードバック面談」の4点を、演習を交えて集中的に理解を深めます。

特徴

・人事評価制度を構築したものの、効果的な運用方法に課題を感じている企業におすすめします。
・人材育成に悩んでいる企業にもおすすめです。

	No.74 [7月・午後]	No.75 [2月・午後]	
1	7/16(木)	2/3(水)	人事評価制度運用の4点セット(1) 評価者研修の進め方
2	7/23(木)	2/10(水)	人事評価制度運用の4点セット(2) 目標による管理の進め方
3	7/30(木)	2/17(水)	人事評価制度運用の4点セット(3) プロセスマネジメントの進め方
4	8/6(木)	2/24(水)	人事評価制度運用の4点セット(4) フィードバック面談の進め方

コース
No.76

人材定着のための考え方・進め方

コース
No.77

実施期間 (時間) **No.76** 6月 2日(火)～6月23日(火)(9:30～12:30)
No.77 1月13日(水)～2月 3日(水)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

4日間

講師 柳沢 隆 社会保険労務士法人トゥーピーワーク 代表社員

定員 5名

	No.76 【6月・午前】	No.77 【1月・午前】
1	6/ 2(火)	1/13(水)
2	6/ 9(火)	1/20(水)
3	6/16(火)	1/27(水)
4	6/23(火)	2/ 3(水)

ねらい 人材を定着させる取り組みや仕組みづくりについて、事例を交えながら学びます。また、限られた人材を“戦力”に育てるための視点や手法を理解し、人材の定着につなげる人材育成の考え方・進め方を学びます。

特徴 ・社員の定着に悩んでいる方におすすめの研修です。
・限られた人材を戦力に育てるための視点や手法を学びます。
・人材定着に向けた自社の課題を認識し、必要な取り組みを検討します。

コース
No.78

選ばれる会社になるための採用活動の進め方

4日間

実施期間 (時間) 11月30日(月)～12月21日(月)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

講師 柳沢 隆 社会保険労務士法人トゥーピーワーク 代表社員

定員 5名

1	11/30(月)	採用マーケットの現状と採用したい人物像の明確化
2	12/ 7(月)	欲しい人材が集まる採用ツールの使い方
3	12/14(月)	会社の魅力が伝わるコンテンツの作り方
4	12/21(月)	採用活動をムダにしないための定着化への取り組み

ねらい 自社が求める人物像を見極めたくて、厳しい採用環境での効果的な採用活動の進め方を学びます。また、採用活動を行うにあたっての土台となる“働きやすく”“働きがい”のある職場環境の整備方法についても考えます。

特徴 ・自社に必要な人物像を明らかにすることで、効果的な採用活動を行えるようになります。
・欲しい人材を獲得できずに悩んでいる採用担当者におすすめします。

コース
No.79

自分もチームも元気になる！メンタルヘルス研修 ～ストレスから自分も職場も守り、良好な人間関係の職場へ～

コース
No.80

実施期間 (時間) **No.79** 1月15日(金)～2月5日(金)(9:30～12:30)
No.80 1月15日(金)～2月5日(金)(14:00～17:00)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

4日間

講師 庄司 順子 ころの共有研究所 人材定着コンサルタント

定員 10名

	No.79 【1月・午前】	No.80 【1月・午後】
1	1/15(金)	1/15(金)
2	1/22(金)	1/22(金)
3	1/29(金)	1/29(金)
4	2/ 5(金)	2/ 5(金)

ねらい 部下のメンタル不調の未然防止の知識とスキル(ラインケア)と性格分析(エゴグラム)から良好な関係構築のコツを学んだうえで、自身のストレス傾向・対処法や柔軟な思考法、心を元気にするトレーニングを行います。この研修を通じて、自社で取り組めることを考えます。

特徴 ・一方的な情報提供ではなく、自分と向き合う個人ワークやグループディスカッションなどを多く取り入れます。
・カウンセラー・コーチでもあり、メンタルヘルス・ハラメント窓口相談の経験・人間関係改善の専門家としても多くの事例や役立つヒントをお伝えします。

NEW

コース
No.81

組織で取り組むメンタルヘルス対応講座

4日間

実施期間 (時間) 10月27日(火)～11月17日(火)(9:30～12:30)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

講師 奥村 禮司 社会保険労務士・産業能率大学兼任教員

定員 10名

1	10/27(火)	メンタルヘルスの全体像、企業に求められる安全配慮義務
2	11/ 4(水)	自社の対応と現状チェック
3	11/10(火)	ラインによるケアと組織に求められる対応
4	11/17(火)	休職から復職までの対応方法、自社での取組みの検討

ねらい メンタルヘルス不調者が発生しづらい組織づくりから、発生してしまったメンタルヘルス不調社員の休職、復職を現場任せにせず、組織全体で対応することにより社員の離職を防ぐ仕組みの構築について学びます。

特徴 ・経営幹部・人事担当者におすすめの研修です。
・メンタルヘルス対策の全体像及び自社の現状を正しく理解できます。
・メンタルヘルス対策について、自社が組織として今後取り組むべき行動計画を整理できます。

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

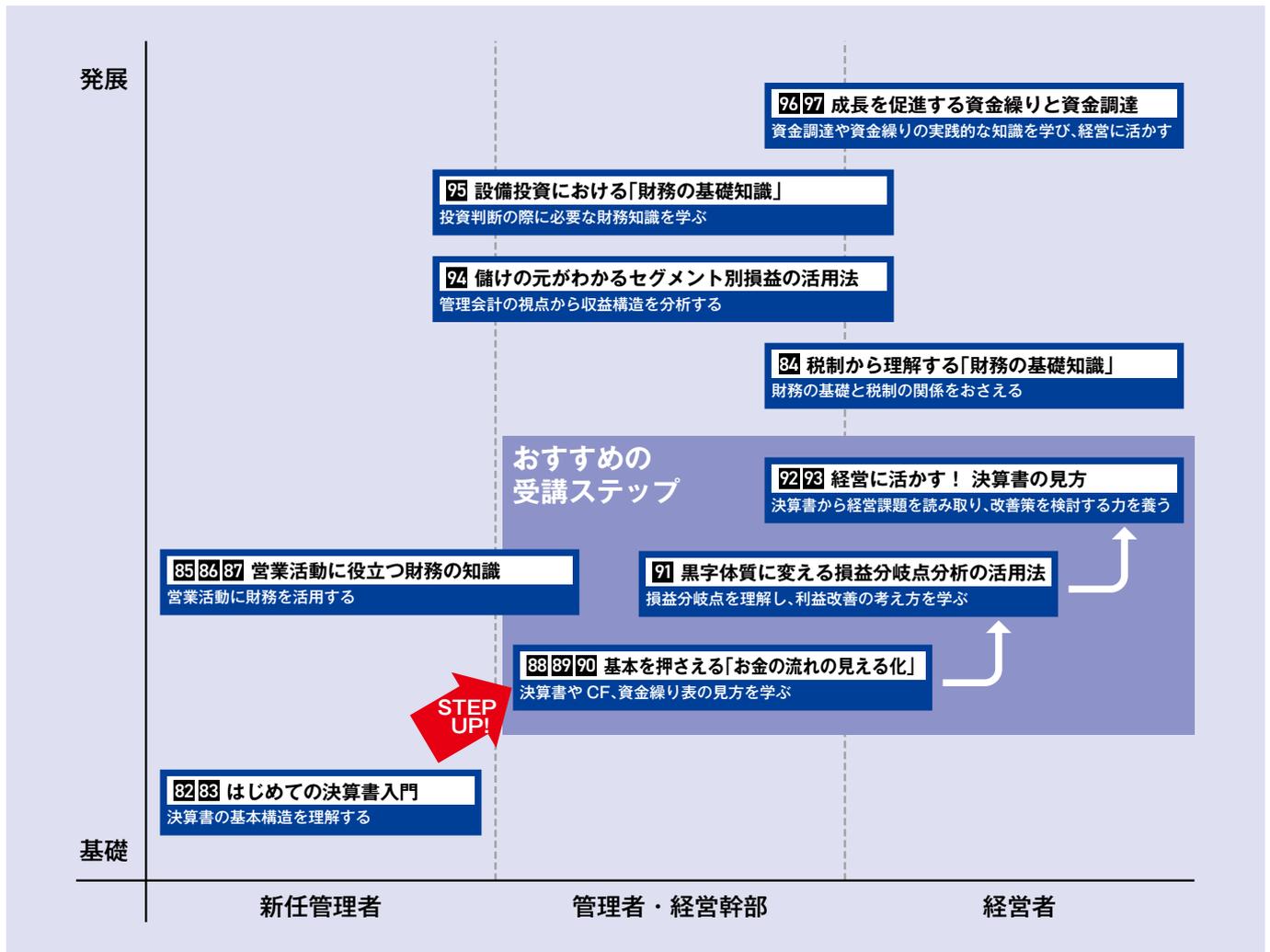
生産管理

業種別・課題対応



財務管理

経営計画の実現には、経営者・管理者が財務・会計に関する正しい知識を身につけ、計数感覚を持つことが重要です。この分野では、財務・会計や計数マネジメント(数値に基づく経営管理)に関する知識・スキルを身につけ、企業の安定的・戦略的な運営を目指す研修をご用意しています。



NEW

コース No. 82

コース No. 83

4日間

はじめての決算書入門 ～経営数字の読み方の第一歩～

実施期間 (時間) No.82 5月19日(火)～6月16日(火) (14:00～17:00)

No.83 8月31日(月)～9月28日(月) (9:30～12:30) 【3時間×4回】

講師 岩瀬 学 株式会社BIZ renovation 代表取締役 中小企業診断士

受講料 22,000円(税込)

対象者 新任管理者及び候補者

定員 10名

	No.82 【5月・午後】	No.83 【8月・午前】	
1	5/19(火)	8/31(月)	決算書はこうして作られる～数字の流れをつかむ～
2	6/ 2(火)	9/ 7(月)	貸借対照表(B/S)の基本～会社の健康状態を診る～
3	6/ 9(火)	9/14(月)	損益計算書(P/L)の基本～会社の稼ぐ力を読む～
4	6/16(火)	9/28(月)	ケーススタディ(事例企業の決算書を見してみる)

ねらい 決算書の基本的な構造と読み方を理解し、経営数字に関する基礎的な視点を養います。自社の財務状況を的確に把握する力を身につけることで、日々の業務における意思決定に活かしたり、経営への理解を深めることを目指します。

特徴 ・新たに経理部署のリーダーとなった方、現場部門から管理部門の管理者となった方におすすめします。
・少人数制の研修なので、「決算書を見たことがない」など初めて財務に触れる方にもおすすめです。

NEW

コース
No.84

2日間

税制から理解する「財務の基礎知識」

実施期間 (時間) 6月9日(火)～6月11日(木) (9:30～17:00)
【6時間×2回】

講師 長尾 義敦 長尾公認会計士事務所 代表 公認会計士

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

定員 10名

1	6/9(火)	法人税、法人住民税及び法人事業税
2	6/9(火)	消費税
3	6/11(木)	固定資産税(土地、建物、償却資産)
4	6/11(木)	相続と贈与に関する基礎知識、税制全体の総括

ねらい

法人税は、根本から理解すると、意外に単純という特徴があります。この研修では、経営者～管理者に必要な税制の基本論点をおさえることで、経営への財務影響を理解します。

特徴

- ・税制の仕組みを理解することで、財務を基礎から理解できるという研修内容です。
- ・経営者～管理者に必要な税制の基本論点を修得します。
- ・法人、法人化を目指している個人事業主にもおすすめの研修です。

コース
No.85コース
No.86コース
No.87

4日間

営業活動に役立つ財務の知識

実施期間 (時間) No.85 4月10日(金)～4月28日(火) (9:30～12:30)
No.86 4月10日(金)～4月28日(火) (14:00～17:00)
No.87 2月2日(火)～2月24日(水) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 横山 悟一 財務リスク研究所株式会社 代表取締役

受講料 22,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

定員 10名

	No.85 [4月・午前]	No.86 [4月・午後]	No.87 [2月・午後]	
1	4/10(金)	4/10(金)	2/2(火)	営業リーダーに必要な損益計算書(PL)の知識
2	4/17(金)	4/17(金)	2/9(火)	営業リーダーに必要な貸借対照表(BS)の知識
3	4/24(金)	4/24(金)	2/16(火)	営業リーダーに必要な管理会計の知識
4	4/28(火)	4/28(火)	2/24(水)	事例演習とまとめ

ねらい

営業リーダーとして効果的な営業活動を行う上で最低限知っておくべき財務の知識のほかにも、コスト意識の重要性や与信について、実際のケースを使いながら実践的に学びます。

特徴

- ・コスト意識を持つことや与信の重要性が理解できます。
- ・数字が苦手な方でも、何を売るべきか、どう売るべきかの判断がよりの確にできるようになります。

コース
No.88コース
No.89コース
No.90

2日間

基本を押さえる「お金の流れの見える化」

実施期間 (時間) No.88 6月18日(木)～6月29日(月) (9:30～17:00)
No.89 10月28日(水)～11月6日(金) (9:30～17:00)
No.90 1月15日(金)～1月21日(木) (9:30～17:00)
【6時間×2回】

講師 児玉 陽太 株式会社創造経営センター コンサルティング事業部
エグゼクティブマネージャー 中小企業診断士

受講料 28,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

	No.88 [6月]	No.89 [10月]	No.90 [1月]	
1	6/18(木)	10/28(水)	1/15(金)	決算書の基本
2	6/18(木)	10/28(水)	1/15(金)	キャッシュ・フロー計算書の基本
3	6/29(月)	11/6(金)	1/21(木)	資金繰り改善の考え方(1)
4	6/29(月)	11/6(金)	1/21(木)	資金繰り改善の考え方(2)

ねらい

財務の専門知識を学ぶのではなく、経営判断のために会社のお金の流れの見える化することを目的に、決算書の基本から、キャッシュ・フロー計算書、資金繰り表の見方を学んだ上で、自社での活かし方を考えます。

特徴

- ・お金の流れの見える化することで、財務の専門知識がなくても、資金の過不足を把握できるようになります。
- ・財務に苦手意識のある財務部門以外の、幹部の方におすすめします。

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

黒字体質に変える損益分岐点分析の活用法 ～適切な価格設定で利益改善～

コース
No. **91**
4日間

実施期間 (時間) 8月7日(金)～9月4日(金) (9:30～12:30) 【3時間×4回】

講師 佐々木 一誠 公認会計士・税理士佐々木一誠事務所 代表

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

定員 10名

1	8/ 7 (金)	損益分岐点分析の基本的な見方
2	8/21 (金)	儲けを出すための対応策(1)
3	8/28 (金)	儲けを出すための対応策(2)
4	9/ 4 (金)	儲けを出すための対応策(3)及び損益分岐点分析の応用

ねらい 損益分岐点分析は、収益力の改善において有効な分析ツールです。損益分岐点分析の基本的な見方を学んだ上で、具体的な数値を使いながら、特に効果の高い適切な値決め(価格設定)を中心に儲けを出すための対応策を学び、黒字体質に変わる企業を目指します。

特徴

- ・収益力の改善に有効な損益分岐点分析の仕組みを理解します。
- ・理解した損益分岐点分析手法を経営に応用し、実践的な改善策を導き出せるようになります。
- ・わかりにくい部分をその場で質問できるので、理解が深まります。

コース
No. **92**
コース
No. **93**
4日間

経営に活かす！ 決算書の見方

実施期間 (時間) **No.92** 6月25日(木)～7月16日(木) (14:00～17:00)
No.93 10月7日(水)～10月28日(水) (14:00～17:00) 【3時間×4回】

講師 佐々木 一誠 公認会計士・税理士佐々木一誠事務所 代表

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

定員 10名

	No.92 【6月・午後】	No.93 【10月・午後】	
1	6/25 (木)	10/ 7 (水)	決算書の仕組みや企業活動との関係性を理解する
2	7/ 2 (木)	10/14 (水)	決算書から企業の現状を分析する
3	7/ 9 (木)	10/21 (水)	決算書から企業の課題を把握し、解決策を検討する
4	7/16 (木)	10/28 (水)	損益分岐点分析及びキャッシュフロー計算書より課題を抽出し、解決策を検討する

ねらい 決算書を実際の経営に活かすために必要な知識・ノウハウを、経験豊富な講師と共に、演習を交えながら学びます。また、基本的な内容について解説すると同時に、モデル事例の決算書から課題を見つけ、改善策まで検討します。

特徴

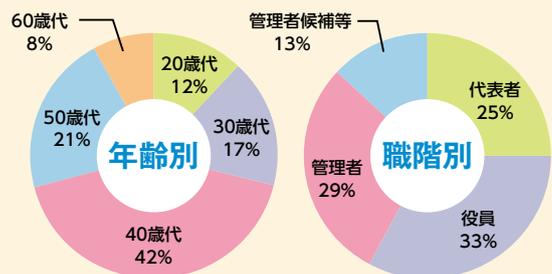
- ・財務部門で業務の幅を広げたい方、会社の数字に強くなりたい財務部門以外の幹部の方におすすめします。
- ・少人数制で質問がしやすいため、財務の苦手な方におすすめです。



経営に活かす！ 決算書の見方

- 具体的に決算書から自社の状況と、どの部分を変えていけばいいか指標を測る方法についても複数ご教示頂けたので、実施していきたい。(30代、製造業)
- 説明や教材が非常に分かりやすく理解できた。(40代、製造業)
- ツールなどを配布していただき、講義内容も分かりやすく大変参考になりました。(30代、情報通信業)

受講者概要



儲けの元がわかるセグメント別損益の活用法

コース
No. 94

2日間

実施期間 (時間) 7月15日(水)～7月22日(水) (9:30～17:00) 【6時間×2回】

受講料 28,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

講師 熊坂 祐一 株式会社創造経営センター コンサルティング事業部 マネージャー 税理士

定員 5名

1	7/15(水)	管理会計の基本
2	7/15(水)	セグメント別損益の導入
3	7/22(水)	セグメント別会計の導入
4	7/22(水)	自社での実践方法についての検討

ねらい 管理会計として、財務の管理区分をセグメント(事業・部門・商品等)別に分け、収益やコストを細分化し、どのセグメントが儲け(利益)を生み出しているのかを見極める方法と、セグメント別損益の導入方法を学びます。

特徴 ・セグメント別損益に取り組めていない企業の経営幹部、経理部門の管理者の方におすすめします。
・セグメント別損益を導入することで、経営資源を適切に配分できるようになります。

設備投資における「財務の基礎知識」

コース
No. 95

2日間

実施期間 (時間) 7月22日(水)～7月24日(金) (9:30～17:00) 【6時間×2回】

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

講師 長尾 義敦 長尾公認会計士事務所 代表 公認会計士

定員 10名

1	7/22(水)	会計の仕組みと決算書の本質を理解する
2	7/22(水)	設備投資に関する制度を理解する
3	7/24(金)	設備投資計画を実践的に考える
4	7/24(金)	成長性と安全性を両立させるための要素を整理する

ねらい 設備投資が企業活動や財務上の数値に与える影響を「経営全体の視点」から理解することを通して、会社の成長性と安全性を両立させる設備投資の考え方を学びます。

特徴 ・設備投資を効果的に進めたい方におすすめします。
・経営活動全体の視点で財務を理解したい方におすすめします。

成長を促進する資金繰りと資金調達

コース
No. 96

コース
No. 97

3日間

実施期間 (時間) **No.96** 9月30日(水)～10月14日(水) (9:30～12:30)
No.97 9月30日(水)～10月14日(水) (14:00～17:00) 【3時間×3回】

受講料 19,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

講師 久保 道晴 久保公認会計士事務所 公認会計士 税理士 中小企業診断士
1級ファイナンシャル・プランニング技能士

定員 10名

	No.96 【9月・午前】	No.97 【9月・午後】	
1	9/30(水)	9/30(水)	B/Sの見方・活用の仕方
2	10/ 7(水)	10/ 7(水)	資金繰り表の作り方・ポイント
3	10/14(水)	10/14(水)	資金調達の重要性・手法

ねらい 中長期的な成長を目指すための第一歩として、資金繰りや様々な資金調達の手法、実際に取組む際の注意点や進め方を理解し、自社に適した資金調達の手法を学びます。

特徴 ・企業経営における資金の流れを理解し、経営状態を的確に把握したい方におすすめです。
・資金調達の手法や進め方を学び、自社に適した手法を選択できるようになりたい方におすすめです。



営業・マーケティング

産業構造や価値観の変化が進む中、企業が成長を続けるためには、顧客との信頼関係を築ける人材と仕組みが不可欠です。この分野では、営業・販売を組織的に推進し、売上アップに必要な知識を修得し、戦略的なマーケティングを実践できる人材を育成する研修をご用意しています。

営業スキルを体系的に学ぶ

99 初めて営業を担当する方のための基礎講座

営業担当者が持つべき基本的な力をまとめて学ぶ

STEP UP!

98 営業マネージャー養成ゼミ

営業マネージャーに必要な力をまとめて学ぶ

営業スキルを強化する

営業を戦略に活かす

108 109 新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング

売れる新商品開発の考え方

110 111 ずっと愛されるブランドづくり

ブランドについて理解し、ブランド経営を目指す

112 113 生成 AI 時代の新マーケティング戦略

生成 AI を活用したブランド構築や SNS 投稿、画像・動画生成、戦略策定

107 顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座 (BtoC)

自社の価値を知り、戦略的な価格転嫁の進め方を学ぶ

103 104 105 106 提案営業の考え方と進め方

提案営業の基本を学び、提案書を作成する

100 101 新規顧客開拓の考え方と進め方

新規顧客開拓の具体的な手順を学ぶ

102 インサイドセールス実践講座

「訪問しない営業」実現に向け、信頼関係構築・顧客理解の深め方を学ぶ

広報・宣伝担当者のための実践スキル

114 消費者行動に学ぶマーケティング

消費者心理を理解して、販売促進に活かす

115 実践！売れる Web サイトの「成功方程式」

web マーケティングを体系的に学び、自社 web サイトの改善策を考える

顧客対応力を高め、信頼を築く

116 お客様の心を掴む「おもてなし」力の高め方

「おもてなし」の本質を理解し、お客様対応力を向上させる

117 クレーム対応力向上講座

クレームを顧客満足度向上に活かす

営業マネージャー養成ゼミ

コース No. 98

8日間

実施期間 9月4日(金)～10月30日(金) (9:30～12:30)
(時間) 【3時間×8回】

講師 稲田 裕司 株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

受講料 44,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

1	9/ 4 (金)	現状分析 ～なぜ、営業活動が思うように進まないのか？～
2	9/11 (金)	未来予測 ～適切な営業戦略を考える為に、外部環境の変化を知る～
3	9/18 (金)	戦略立案プロセス ～ターゲットの設定～
4	10/ 2 (金)	マーケティングミックス検討 ～課題設定、実効策立案に向けた4Pの活用～
5	10/ 9 (金)	課題の設定と実行策 ～デジタル化を踏まえた具体策の検討～
6	10/16 (金)	ECの現状認識とwebマーケティング、プロモーション ～実効策立案に向けたEC活用とwebマーケティングの検討～
7	10/23 (金)	マネジメントスキルの醸成 ～目指すべき営業マンのレベル、戦略を実行するためのマネジメント～
8	10/30 (金)	具体的な新戦略～アクションプランの発表と意見交換 ～最終報告書の発表を参加メンバーで評価～

ねらい 営業マネージャーに必要な能力を養成するために、自社の現状分析から今後の具体的なアクションプラン作成までの営業戦略立案の一連の流れを、ゼミ形式で実践的に体験することにより、中核人材としての成長につなげます。

特徴 ・組織の利益に直結する営業部門のマネージャーを育成する研修です。今後営業マネージャーとなる候補者の方も対象です。
・営業部門のトップの方、後継者の方などにおすすめです。

初めて営業を担当する方のための基礎講座

コース
No. 99

6日間

実施期間 (時間) 9月4日(金)～10月16日(金) (14:00～17:00) 【3時間×6回】

講師 稲田 裕司 株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

受講料 29,000円(税込)

対象者 新任管理者及び候補者

定員 10名

1	9/ 4 (金)	時代の変化と今後の世界
2	9/11 (金)	営業の基本/コミュニケーションスキル
3	9/18 (金)	営業活動の進め方
4	10/ 2 (金)	ITを活用した営業の進め方
5	10/ 9 (金)	心を動かすプレゼンテーション、日々の営業活動の計画化
6	10/16 (金)	実行計画の発表

ねらい 営業の基本的な役割やプロセスを理解し、リアルとオンラインの両方で活用できる顧客理解、コミュニケーション、クロージング、フォローアップなどの技術を習得します。

特徴 ・初めて営業を担当する方におすすめです。
・演習を通じて、営業の基礎から実践的なスキルまで営業の全体像を学びます。
・少人数でグループワークをする実践的な研修です。

新規顧客開拓の考え方と進め方

コース
No. 100コース
No. 101

4日間

実施期間 (時間) No.100 8月26日(水)～9月18日(金) (9:30～12:30)
No.101 10月 8日(木)～10月29日(木) (9:30～12:30) 【3時間×4回】

講師 小峯 孝実 株式会社UNICO コンサルティング 代表取締役

受講料 28,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

	No.100 【8月・午前】	No.101 【10月・午前】	
1	8/26 (水)	10/ 8 (木)	マーケティングの基本
2	9/ 2 (水)	10/15 (木)	新規顧客開拓の効果的な進め方
3	9/ 9 (水)	10/22 (木)	新規顧客開拓の戦略と戦術
4	9/18 (金)	10/29 (木)	新規顧客開拓計画の発表

ねらい マーケティングの基本から、新規顧客開拓の具体的な手順まで、事例を使った演習などを通じて学びます。さらに、講師や他の受講者とのディスカッションを交えながら、自社の新規顧客開拓計画づくりに取り組みます。

特徴 ・顧客への効果的なアプローチにより、新規顧客開拓の成功率が高まります。
・営業部門の責任者、営業チームリーダーなどにおすすめします。

インサイドセールス実践講座 ～成果を生み出す“聴く力”と“伝える力”を磨く～

コース
No. 102

4日間

実施期間 (時間) 6月26日(金)～7月17日(金) (9:30～12:30) 【3時間×4回】

講師 岡本 陽 IMソリューションズ株式会社 代表取締役

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

定員 10名

1	6/26 (金)	訪問しない営業「インサイドセールス」導入の検討
2	7/ 3 (金)	インサイドセールスの実践①
3	7/10 (金)	インサイドセールスの実践②
4	7/17 (金)	インサイドセールスの社内定着と人材育成

ねらい インサイドセールスで重要な「信頼関係の構築」と「顧客理解の深め方」を学びます。効率化が進む中でも成果を生むのは人とのつながりです。顧客の状況や感情を丁寧に聴き取り、共感をもって提案する力を養い、長期的な関係づくりと成果の両立をめざします。実践的なワークを通じて、すぐに現場で活かせるスキルを身につけます。

特徴 ・インサイドセールスを導入することで、効率的に顧客開拓、営業活動を進めることができます。
・トークシナリオや、メール文面まで考える実践的な研修です。

コース
No. **103**

コース
No. **104**

コース
No. **105**

コース
No. **106**

提案営業の考え方と進め方

実施期間 (時間)	No.103	5月12日(火)～6月2日(火) (9:30～12:30)
	No.104	5月12日(火)～6月2日(火) (14:00～17:00)
	No.105	1月28日(木)～2月18日(木) (9:30～12:30)
	No.106	1月28日(木)～2月18日(木) (14:00～17:00)

受講料	28,000円(税込)
対象者	管理者・新任管理者
定員	5名

講師 新井 美砂 アライビジネススクリード 代表

4日間

ねらい 提案営業の標準プロセスを学んだうえで、顧客理解や提案力向上につながる「話法」を習得しながら、自社のターゲットとする顧客のニーズに合った提案書の作成に取り組みます。

特徴 ・演習を通じて、提案営業で重要なニーズを引き出す力を養うことができます。
・実際に提案書を作成していく、実践的な研修です。

	No.103 [5月・午前]	No.104 [5月・午後]	No.105 [1月・午前]	No.106 [1月・午後]	
1	5/12(火)	5/12(火)	1/28(木)	1/28(木)	提案営業の標準ステップと情報収集・分析のポイント
2	5/19(火)	5/19(火)	2/4(木)	2/4(木)	顧客の潜在ニーズを引き出す話法の習得
3	5/26(火)	5/26(火)	2/10(水)	2/10(水)	自社の提案書の作成
4	6/2(火)	6/2(火)	2/18(木)	2/18(木)	自社の提案書の発表

コース
No. **107**

2日間

顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座 (BtoC)

実施期間 (時間) 4月14日(火)～4月21日(火) (14:00～17:00) 【3時間×2回】

受講料 16,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

講師 田中 聡子 株式会社ミセラボ 代表取締役 中小企業診断士・一級販売士

定員 10名

1	4/14(火)	自社の価値を知り、価値を伝える
2	4/21(火)	価格転嫁に向けたプランの作成

ねらい 小売業・サービス事業者などBtoC企業を対象に自社の価値を知り、商品価値を伝える工夫などとともに戦略的な価格転嫁の進め方を学びます。

特徴 ・小売サービス事業者 (BtoCに従事) の窓口や営業担当者などにおすすめです。
・自社の価値を認識し、収益を維持できる価格転嫁の方法を学びます。
・価格転嫁に役立つ価値の高め方を学びます。

コース
No. **108**

コース
No. **109**

4日間

新商品開発に役立つアイデア発想トレーニング

実施期間 (時間) No.108 7月14日(火)～8月4日(火) (9:30～12:30)
No.109 7月14日(火)～8月4日(火) (14:00～17:00) 【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

講師 新井 美砂 アライビジネススクリード 代表

定員 5名

	No.108 [7月・午前]	No.109 [7月・午後]	
1	7/14(火)	7/14(火)	マーケティングの基本 演習：市場分析
2	7/21(火)	7/21(火)	新商品開発のポイント(1) 演習：アイデア発想トレーニング
3	7/28(火)	7/28(火)	新商品開発のポイント(2) 演習：顧客設定と商品コンセプトの設定
4	8/4(火)	8/4(火)	新商品開発のポイント(3) アイデアのフラッシュアップ

ねらい 売れる新商品開発の考え方について、成功事例・失敗事例を通じて確認します。また、新商品開発時に求められるアイデア発想の手法について、演習を通して学び、自社シーズの新たな活用法の1つとして、商品開発を促進する力を身につけます。

特徴 ・新商品・サービスの開発を考えている方におすすめします。
・新しいアイデアが出なくて困っている商品企画・開発担当者にもおすすめです。

コース
No. 110

コース
No. 111

4日間

ずっと愛されるブランドづくり ~持続的な成長を支える、魅力的なブランドのつくりかた~

実施期間 (時間) No.110 8月18日(火)~9月15日(火)(9:30~12:30)
No.111 9月29日(火)~10月20日(火)(9:30~12:30)
【3時間×4回】

受講料 28,000円(税込)
対象者 経営幹部・管理者

講師 榊原 ひろ子 ブリッジ・コミュニケーションズ有限公司 取締役 シニアブランドコンサルタント **定員** 5名

	No.110 [8月・午前]	No.111 [9月・午前]	
1	8/18(火)	9/29(火)	企業にとって、なぜブランドが重要なのか -フレームワークを使った事例演習-
2	8/25(火)	10/6(火)	ブランドの核をつくる -独自ツールを使った商品・サービスのブランド要素の整理と構築-
3	9/1(火)	10/13(火)	ブランドを伝える -ブランドストーリー&メッセージの創作-
4	9/15(火)	10/20(火)	ブランドを継続する -持続的な成長のためにすべきこと-

ねらい ブランドに対する理解を深めながら、商品・サービスのブランドコンセプトを明確化します。さらに、ブランドを持続させるためのヒントを得ながら、ブランドづくりのプロセスを体験します。

特徴 ・3C分析やブランドコンパスなどのツールを用いて、商品・サービスのブランドコンセプトを整理・構築することを目指します。
・自社のブランド戦略に悩んでいる方、ブランド経営を目指す方におすすめします。
・ブランドづくりについて、4回の研修でまとめて学ぶことができます。

NEW

コース
No. 112

コース
No. 113

4日間

生成AI時代の新マーケティング戦略

実施期間 (時間) No.112 5月14日(木)~6月4日(木)(14:00~17:00)
No.113 10月20日(火)~11月17日(火)(9:30~12:30)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)
対象者 経営者・経営幹部

講師 富田 良治 TITC合同会社 代表社員 **定員** 10名

	No.112 [5月・午後]	No.113 [10月・午前]	
1	5/14(木)	10/20(火)	生成AI基礎・生成AIの操作
2	5/21(木)	10/27(火)	マーケティングの基本・生成AIを活用したブランドコンセプトの構築
3	5/28(木)	11/10(火)	生成AIを活用したマーケティング(SNS投稿文や画像、動画の作成等)
4	6/4(木)	11/17(火)	マーケティング戦略を策定する

ねらい 生成AIの基本から最新動向までを理解し、マーケティングへの具体的な活用方法を学びます。演習では、ブランド構築やSNS投稿、画像・動画生成、戦略策定などを体験し、受講後には生成AIを活用したマーケティング施策の実践を目指します。

特徴 ・生成AIの基礎からマーケティングへの応用までを体系的に学びます。
・単なる業務効率化にとどまらず、ブランド構築やSNS・動画による情報発信、戦略策定までを実践的に習得します。
・各回に個人演習を設け、自社の商品やサービスを題材に、生成AIを活用したマーケティング力を高めることを目指します。
・AIを経営に活かす具体的な方法を身につける研修です。

コース
No. 114

4日間

消費者行動に学ぶマーケティング ~消費者は「感情」で動いてる！~

実施期間 (時間) 8月19日(水)~9月9日(水)(9:30~12:30)
【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)
対象者 経営幹部・管理者

講師 今井 進太郎 グローカルマーケティング株式会社 代表取締役 中小企業診断士・1級販売士 **定員** 10名

1	8/19(水)	売れる仕組みのつくり方
2	8/26(水)	マーケティングに活かす行動経済学
3	9/2(水)	消費者心理を踏まえた販売促進策の展開方法
4	9/9(水)	自社の販売促進策の検討

ねらい マーケティングの基本と行動経済学の考え方を学びます。また、行動経済学をビジネスに活用している事例を通して、自社の販売促進プランへの応用を検討します。

特徴 ・消費者目線に立ったマーケティングに関心のある方や広告、宣伝の担当者におすすめです。
・消費者心理を理解し、効果的に成果を出すための販売促進のポイントを学びます。
・販売促進活動の展開方法を学び、自社の販売促進プランを作成します。

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

実践！売れるWebサイトの「成功方程式」 ～AIと戦略でWebサイトを営業マンに変える～

コース
No. **115**
4日間

実施期間 7月10日(金)～7月31日(金) (14:00～17:00)
(時間) 【3時間×4回】

講師 橋本 大和 株式会社MEマネジメントサービス システム事業部長

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

定員 10名

1	7/10(金)	webマーケティングの基本
2	7/17(金)	魅力的なコンテンツづくりと自社のwebサイトの課題・改善策
3	7/24(金)	PDCAの回し方と自社営業活動との連携
4	7/31(金)	売上拡大のための活動計画づくり ～自社サイトの改善～

ねらい webサイトを活用した売れる仕組みの構築を目指し、webマーケティングの考え方やwebサイトの運営ノウハウを学んだあと、実際に自社のwebサイトの改善策について考えます。

特徴 ・webサイトの運営だけではなく、営業活動との連携まで含めた、売るための仕組み全体を見直すことができます。
・自社webサイトの効果に課題を感じ、改善を検討している方におすすめします。

お客様の心を掴む「おもてなし」力の高め方

コース
No. **116**
4日間

実施期間 9月29日(火)～10月20日(火) (9:30～12:30)
(時間) 【3時間×4回】

講師 平尾 佐知子 アイング株式会社 専属講師

受講料 22,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

定員 10名

1	9/29(火)	お客様対応力の基本はおもてなしの力
2	10/ 6(火)	国境を越えた「おもてなし」とは
3	10/13(火)	おもてなしに必要な基本技能を磨く
4	10/20(火)	お客様対応力を高める仕組みと教育

ねらい 個人だけではなく、企業、お店など、組織としてのお客様対応力を向上させることを目的に、おもてなしの本質についての理解を深め、事例や演習を通じて自社のお客様対応力の高め方について学びます。

特徴 ・小売・サービスだけではなく、お客様に直接接する機会を持つすべての業種の方が参加できます。
・高齢者、小さな子供連れの方など、自社のお客様に合った「おもてなし力」を学びます。
・海外からのお客様(インバウンド)への「おもてなし」についても学びます。

クレーム対応力向上講座 ～顧客との関係を再構築する実践スキル～

コース
No. **117**
4日間

実施期間 6月8日(月)～6月29日(月) (9:30～12:30)
(時間) 【3時間×4回】

講師 本田 祐美 コンサルタントネットワーク株式会社 取締役副社長

受講料 22,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

定員 10名

1	6/ 8(月)	クレームとは何か ～最近の傾向と事例～
2	6/15(月)	クレーム対応の基本 ～ロールプレイング演習～
3	6/22(月)	クレーム対応の手順
4	6/29(月)	クレーム対応の実践 ～自社の対応方針、実行計画の作成～

ねらい クレームの本質とクレーム対応の基本姿勢を理解した上で、クレーム対応の手順を学ぶとともに、クレームが発生した「真の理由」の見つけ方、組織としてクレームを顧客満足度向上に活かす方法について実践的に学びます。

特徴 ・クレーム対応の考え方とその方法を学びたい方におすすめします。
・ロールプレイング演習等を通じて、顧客の気持ちに寄り添った姿勢を身につけます。

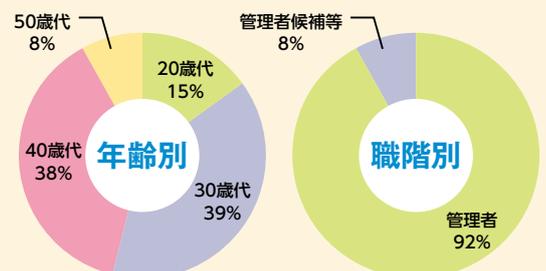


アンケートより
受講者の声

クレーム対応力向上講座

- クレーム対応が上手な職場の先輩は、おそらく本研修で教えて頂いた共感や誠実な対応、伝える表現などを行っているのではないかと感じた。今後の自身の仕事に活かしていきたい。(40代、製造業)
- 当初クレームということで少し緊張・不安を感じたが、講師の方・受講生の皆様のおかげで適度な緊張感をもって楽しく学ぶことができた。(30代、生活関連サービス業)
- 回答に迷った時など、ヒントを出してくれたので助かりました。(30代、卸売・小売業)

受講者概要

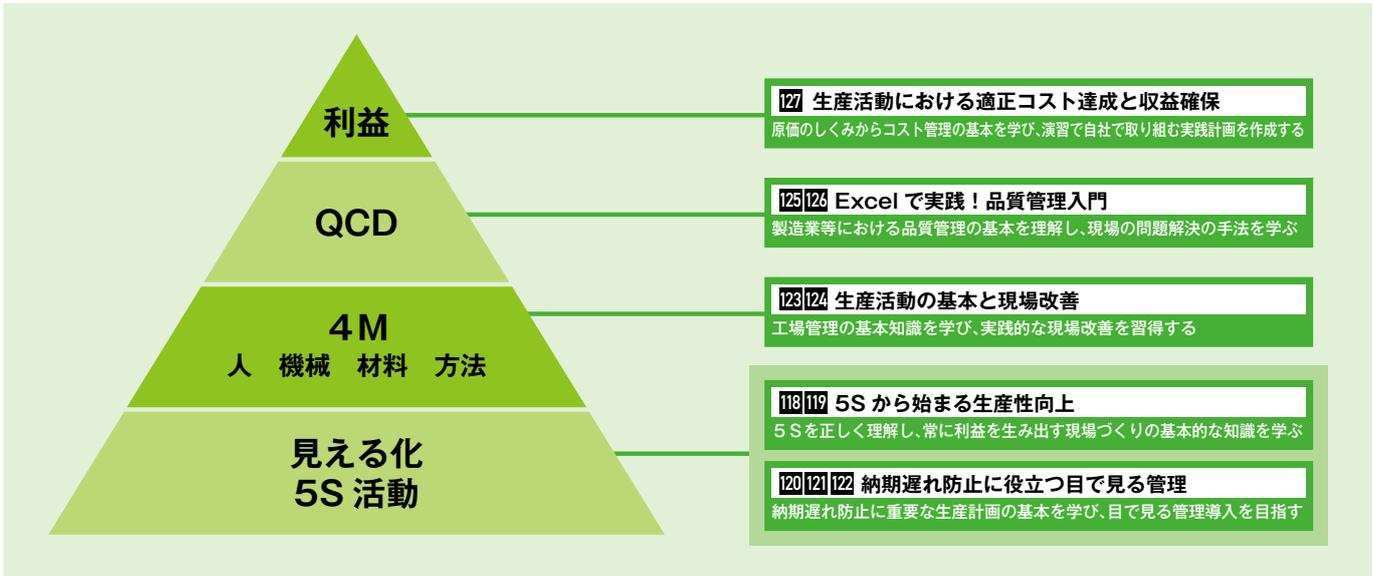




生産管理

ものづくり企業が競争力を高めるには、生産管理・改善をできる人材が必要です。

この分野では、生産現場で求められるマネジメントの知識・能力を修得し、生産性向上を図る人材を育成する研修をご用意しています。



コース No. **118**

コース No. **119**

5日間

5Sから始まる生産性向上

実施期間 (時間)	No.118 6月8日(月)～7月13日(月) (14:00～17:00)	受講料	25,000円(税込)
	No.119 11月6日(金)～12月11日(金) (9:30～12:30) 【3時間×5回】	対象者	管理者・新任管理者
講師	神宮 貴子 共愛学園前橋国際大学 准教授	定員	10名

	No.118 [6月・午後]	No.119 [11月・午前]	
1	6/ 8(月)	11/ 6(金)	生産性と5Sの基本
2	6/15(月)	11/13(金)	5Sの具体的取り組み
3	6/22(月)	11/20(金)	5S活動実施のポイント・5S活動実施計画の検討
4	6/29(月)	11/27(金)	5S活動実施計画の再考
5	7/13(月)	12/11(金)	5S活動実施結果の共有

ねらい 5Sの最終目的である生産性の向上に向けて中長期的な計画立案や組織づくりの視点も組み入れ、「常に利益を生み出す現場づくり」の基本的な知識を学びます。また、自社に応用する手順について、事例や意見交換を通して実践的に学びます。

特徴 ・5Sを正しく理解するとともに、その場限りにならない持続的に活動できる現場になることができます。
・5Sに取り組んでみたいと考えていた方、5Sの取り組みが継続しないと悩んでいた方におすすめします。

コース No. **120**

コース No. **121**

コース No. **122**

4日間

納期遅れ防止に役立つ目で見える管理

実施期間 (時間)	No.120 5月11日(月)～6月8日(月) (9:30～12:30)	受講料	28,000円(税込)
	No.121 5月11日(月)～6月8日(月) (14:00～17:00)	対象者	管理者・新任管理者
	No.122 1月12日(火)～2月1日(月) (9:30～12:30) 【3時間×4回】	定員	5名
講師	古澤 智 合同会社FRSコンサルティング 代表社員 経営コンサルタント		

	No.120 [5月・午前]	No.121 [5月・午後]	No.122 [1月・午前]	
1	5/11(月)	5/11(月)	1/12(火)	生産計画の基本と目で見える管理(1) 生産計画の主な技法
2	5/18(月)	5/18(月)	1/18(月)	生産計画の基本と目で見える管理(2) 自社での生産計画作成状況とフィードバック
3	5/25(月)	5/25(月)	1/25(月)	生産統制の基本と目で見える管理(1) 目で見える管理の改善ポイント
4	6/ 8(月)	6/ 8(月)	2/ 1(月)	生産統制の基本と目で見える管理(2) 自社での試行結果とフィードバック

ねらい 納期遅れを防ぐために重要な、生産計画と生産統制の基本を学びます。さらに、納期に強い工場を目指すため、「目で見える管理」の導入を中心とした改善に取り組みます。

特徴 ・飛び込み受注が多い工場、受注生産形式だけ見込み生産を行っている工場に最適です。
・納期対応に悩んでいる工場管理者や現場リーダーの方におすすめします。
・汎用的なAIツールの使い方・取り入れ方も説明しながら、新しい改善の効率化方法なども学べます。

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

コース
No. **123**

生産活動の基本と現場改善

コース
No. **124**

4日間

実施期間 (時間) No.123 6月30日(火)～7月23日(木) (9:30～12:30)
No.124 6月30日(火)～7月23日(木) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 葉 恒二 葉中小企業診断士事務所 代表

受講料 28,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

定員 5名

	No.123 [6月・午前]	No.124 [6月・午後]	
1	6/30(火)	6/30(火)	工場管理の基本と現場改善 ～生産管理に欠かせない知識を基本から学ぶ～
2	7/ 7(火)	7/ 7(火)	現場改善の基本と実践(1) 改善活動の意義からムダとは何かを学びつつ自社の現状を 分析する
3	7/14(火)	7/14(火)	現場改善の基本と実践(2) 5Sと生産実績の把握
4	7/23(木)	7/23(木)	現場改善活動の定着に向けて

ねらい 工場管理の基本知識を押さえ、現場改善の必要性や目的を理解した上で、基本的な現場改善手法を学びながら、実際に自社の「現場改善＝ムダどりを中心とした改善活動」を実践します。

特徴

- ・工場管理者、現場リーダーになったばかりの方におすすめします。
- ・現場改善(ムダどり)に取り組んでみたい方におすすめします。
- ・第1回目までに自社の解決課題(テーマ)を考え、4回の研修を通して現場改善の活動計画を実践していきます。

コース
No. **125**

Excelで実践！品質管理入門

コース
No. **126**

4日間

実施期間 (時間) No.125 4月 9日(木)～5月14日(木) (9:30～12:30)
No.126 9月17日(木)～10月 8日(木) (14:00～17:00)
【3時間×4回】

講師 奥原 正夫 公立諏訪東京理科大学 特任教授

受講料 28,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者

定員 5名

	No.125 [4月・午前]	No.126 [9月・午後]	
1	4/ 9(木)	9/17(木)	QC的考え方と問題の選択
2	4/16(木)	9/24(木)	現状把握でのデータのまとめ方
3	4/23(木)	10/ 1(木)	因果関係を使った要因分析
4	5/14(木)	10/ 8(木)	標準化と管理の定着

ねらい 製造業等における品質管理の基本、統計的なデータの読み方や扱い方を学び、自社データを用いたExcelでの分析を行うことで、職場の問題を合理的かつ効率的に解決する方法を学びます。

特徴

- ・自社データを用いた実践的な演習です。
- ・QC七つ道具を中心とした統計的品質管理を習得できます。
- ・Excelを活用した分析・可視化スキルの向上を目指します。

※Microsoft Excelの基本的な操作ができる方向けです。

コース
No. **127**

生産活動における適正コスト達成と収益確保

4日間

実施期間 (時間) 10月19日(月)～11月16日(月) (9:30～12:30)
【3時間×4回】

講師 大塚 泰雄 株式会社MEマネジメントサービス 専務取締役

受講料 28,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

定員 5名

1	10/19(月)	第1章 まずは原価のしくみを覚えよう ー現場の原価管理の要の原価とは何かー
2	11/ 2(月)	第2章 適正コストを知ることの重要性 ーあるべき姿を描くとやるべきことが見えてくるー
3	11/ 9(月)	日々の改善・管理によるコスト適正化事例集 ー技術部門と製造・管理部門が材料費・加工費を下げた事例ー
4	11/16(月)	テーマと予測効果の決定・留意点の検討 ー講義で学んだ内容を自社に適用してみるー

ねらい 原価のしくみと原価の基礎知識を講義で身につけ、その応用として実践演習を行います。実践演習では、ご自身の会社のデータをもとに、講師が適正コストを達成していくステップやポイント、現場での考慮点をアドバイスし、講義が終わってからみなさんが何をすべきかを提案します。

特徴

- ・適正コストを実現するために現場でのコストの管理方法がわからない方におすすめします。
- ・製造現場におけるコスト適正化のテーマを見つけることに悩んでいる方におすすめします。
- ・管理者として工場のあるべき工場に改革をしたい方におすすめします。

※講義の中でMicrosoft Excelを使用いたします。



業種別・課題対応

階層別

組織マネジメント

企業経営・経営戦略

人事・組織

財務管理

営業・マーケティング

生産管理

業種別・課題対応

コース No. 128

4日間

倉庫・物流センターの現場力を強化！ ～コスト削減と生産性向上を実現する実践戦略研修～

実施期間 (時間) 7月28日(火)～8月25日(火) (14:00～17:00) 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

講師 森高 弘純 近代経営システム研究所 代表

定員 10名

1	7/28(火)	物流業界を取り巻く環境の変化と課題
2	8/ 4(火)	物流効率改善のための基礎知識
3	8/18(火)	物流業務改善の進め方(1) KPIによる物流改善手法
4	8/25(火)	物流業務改善の進め方(2) 効果的なKPI設定と実行計画

ねらい まず業界を取り巻く最新の環境動向を押さえます。その上で、事例に基づき、現場のムダを発見するための物流コストの算出・分析方法、そして効果的な改善活動の進め方を具体的に学びます。さらに、自社の現状課題から、短期的・長期的な対応策を導き出し、実行を担保するための「KPI(重要業績評価指標)」を設定します。この4日間で、自社の業務改善の実行計画を作成し、収益向上に直結する戦略を持ち帰ることを目指します。

特徴 ・倉庫業や物流センター(保管・荷役・輸送)を運営している企業の方におすすめします。
・物流コストを把握することで、抜本的な業務改善活動が可能となります。

NEW

コース No. 129

コース No. 130

コース No. 131

4日間

業務マニュアルの作り方・活かし方 [生成AI応用編]

実施期間 (時間) No.129 6月 5日(金)～6月26日(金) (14:00～17:00)
No.130 10月 1日(木)～10月22日(木) (9:30～12:30)
No.131 11月30日(月)～12月21日(月) (14:00～17:00) 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営幹部・管理者

講師 岩岡 博徳 株式会社カレッジフェイス 代表取締役 中小企業診断士/
ITコーディネータ/経営学修士

定員 10名

	No.129 [6月・午後]	No.130 [10月・午前]	No.131 [11月・午後]	
1	6/ 5(金)	10/ 1(木)	11/30(月)	AIで業務を整理する：生成AIによる業務棚卸とマニュアル化の方向づけ
2	6/12(金)	10/ 8(木)	12/ 7(月)	AIでマニュアル文書を作る：ChatGPT・Geminiによるマニュアル文案生成
3	6/19(金)	10/15(木)	12/14(月)	NotebookLMで“使えるマニュアル”に変える：マニュアルをAIチャットボット化し、問い合わせ対応を自動化
4	6/26(金)	10/22(木)	12/21(月)	AIを活かしたマニュアル運用・改善：AIを活用したPDCAと運用アクションプラン策定

ねらい AIを活用し、業務棚卸からマニュアルBotまでを短期間で整備します。複数の生成AIアプリを使い、業務整理からマニュアル文案作成、質問対応可能なチャットボット化まで、マニュアルの作成と活用を一気通貫で体験・習得します。

特徴 ・生成AI等を活用し、業務棚卸からマニュアル作成・Bot化・改善までを一気通貫で体験する実践型研修です。
・業務標準化や属人化解消に課題を感じている方、AI活用による、業務効率化等に関心がある方におすすめです。
※パソコンの基本操作ができる方対象。事前に「ChatGPT・Gemini・NotebookLM」の各アプリのアカウント取得をお願いします。(可能であれば有償版を契約、無償版でも受講可能です)

NEW

コース No. 132

コース No. 133

4日間

生成AIで始めるデータ分析基礎

実施期間 (時間) No.132 5月14日(木)～6月 4日(木) (9:30～12:30)
No.133 10月20日(火)～11月17日(火) (14:00～17:00) 【3時間×4回】

受講料 22,000円(税込)

対象者 経営者・経営幹部

講師 富田 良治 TITC合同会社 代表社員

定員 10名

	No.132 [5月・午前]	No.133 [10月・午後]	
1	5/14(木)	10/20(火)	生成AI基礎・生成AIの操作
2	5/21(木)	10/27(火)	データ分析基礎
3	5/28(木)	11/10(火)	業種別データ分析テクニック・サンプルデータを読み解く
4	6/ 4(木)	11/17(火)	データ活用計画の策定

ねらい 生成AIと統計解析の基礎やデータ分析手法を学び、データの読み解き力と業務への応用力を養います。自社課題に即したデータ活用計画の策定を通じて、実践的な成果につなげます。

特徴 ・生成AIと統計解析を組み合わせた実践的な内容です。
・業種別の分析手法を取り入れ、現場での応用を意識した内容です。
・個人演習と発表を通じて、自社のデータ活用に直結するアウトプットを重視しています。

WEBe Campus 活用のポイント

■コース選びのポイント

WEBee Campusのオンライン研修は、財務や営業など8分野で構成されており、それぞれ、トップからリーダークラスまで、主なターゲットが設定されています。
抱える経営課題や、伸ばしたい人材にあわせて、最適なコースをお選びください。

基本を学びたい方へ～まずはここから～

■仕事の基本・入門編

- 82 83 はじめての決算書入門
- 99 初めて営業を担当する方のための基礎講座
- 118 119 5Sから始まる生産性向上

■若手向け

- 04 05 06 07 若手リーダー研修

■初めてのリーダー挑戦者向け

- 08 09 10 11 12 13 職場リーダー養成研修 (初級編)

生産性向上・業務効率化・DXに取り組みたい方へ

■生産性向上・現場改善

- 123 124 生産活動の基本と現場改善
- 127 生産活動における適正コスト達成と収益確保

■DX・IT活用

- 68 69 全業種対応! DX実行計画書策定講座
- 112 113 生成AI時代の新マーケティング戦略
- 129 130 131 業務マニュアルの作り方・活かし方 [生成AI応用編]
- 132 133 生成AIで始めるデータ分析基礎

人を育てる・職場をまとめる力をつけたい方へ

■部下育成・マネジメント入門

- 48 49 若手社員の定着につながる承認マネジメント
- 54 55 部下の育成に役立つ1on1ミーティング
- 60 部下指導の考え方・進め方

■働きやすい職場づくり

- 70 71 72 73 基本から学ぶ! 人事制度構築の考え方・進め方
- 74 75 社員が育つ! 人事評価制度の活かし方
- 76 77 人材定着のための考え方・進め方
- 81 組織で取り組むメンタルヘルス対応講座

売上アップ・利益確保につなげたい方へ

■利益体質づくり・価格戦略

- 91 黒字体質に変える損益分岐点分析の活用法
- 94 儲けの元がわかるセグメント別損益の活用法
- 107 顧客に愛されるお店づくりに向けた価格転嫁講座 (BtoC)

■マーケティング・ブランドづくり

- 110 111 ずっと愛されるブランドづくり
- 114 消費者行動に学ぶマーケティング
- 115 実践! 売れるWebサイトの「成功方程式」

■研修効果を高めるポイント

受講前

人材育成計画を立てましょう

- ✓ **研修受講の目的の共有**
受講者には、事前に研修に派遣する目的や期待する成果を共有しましょう。
- ✓ **伸ばしたい能力を明確に**
人材育成は、トップからリーダークラスまで、役割に応じて伸ばしたい能力を明らかにしてから行うと効果的です。
- ✓ **中長期的な視点を**
個人ごとに中長期的に、到達水準を定め、計画的に取り組むとさらに効果的です。

受講後

学びの成果を実践しましょう

- ✓ **社内で実践**
研修で学んだことを、ぜひ社内に戻って実践してみてください。
- ✓ **研修成果の共有**
受講者による成果報告会や勉強会を開催すると、本人のやる気も高まり、学んだ内容の定着にもつながるうえ、周囲の人材育成にもつながるのでさらに効果的です。

研修受講の「道標」のご案内

URL : <https://inst.smrj.go.jp/course-attend>

研修受講 道標

検索

WEBee Campus 申込みから受講までの流れ

お申込み

オンラインで

「WEBee Campusポータルサイト」からお申込みいただけます。
「コースをさがす」より受講を希望するコースを選択し、「オンライン申込みへ進む」のボタンからお申込みください。

WEBee Campusポータルサイト <https://webeecampus.smrj.go.jp/>

- 開講日の1ヶ月ほど前になりましたら、受講決定通知書兼受講料請求書をメールにて送付しますので、指定の口座に受講料をお振込みください。
- 納入された受講料は、やむを得ず受講を辞退される場合であっても、その全額又は一部を当校規定により申し受けます（前日まで：8割返金 当日以降：返金なし）。

事前準備

受講に必要な機材

*詳しくはポータルサイトをご覧ください。

パソコン



*OS Windows推奨
*Microsoft Officeをご用意ください。

マイク・スピーカー



*ヘッドセットもしくはマイク付きイヤホン

webカメラ



*パソコンに内蔵されていれば必要ありません。

受講環境整備

- インターネット環境をご準備ください。（有線推奨）
- 会議室や休憩室など、研修に集中できる環境をご準備ください。

接続確認

- 受講時に使用するPCにweb会議システム（Zoom）をインストールして、システムが問題なく動作すること、また最新バージョンに更新されていることを必ずご確認ください。
- お申込み後に、WEBee Campus 事務局からメール等でもご案内します。

直前準備

- 開講の数日前に、ポータルサイト上に「受講者専用ページ」を開設します。メールでURLをご案内しますので、「受講者専用ページ」から教材を印刷してご準備ください。また、事前課題等がある場合も「受講者専用ページ」にてご案内します。

研修当日

- 初回は、開講20分前にweb会議システム（Zoom）に接続してください。開講10分前からオリエンテーションと操作練習を行います。
- 研修は集中してご受講ください。（例）食事、たばこ等は休憩時間をお願いします。
- 研修終了後、修了要件（出席率9割以上等）を満たした方に、修了証書を発行します。

WEBee Campus 受講申込みについて

受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表に該当する中小企業の経営者・管理者・従業員・後継者の方。

業 種	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種 ^(*)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

(*) その他の業種には、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

(*) 経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

WEBee Campusポータルサイトからオンライン申込み！

カンタン！

書類記入が不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、書類記入を簡略化できます。

便利！

申込履歴の確認ができます

オンライン申込でお申込みいただくと、申込日、講座名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴を確認いただくことが可能になります。

WEBee Campusポータルサイトでは、分野別・階層別・経営課題別にコースを検索できます。また、新規コースの追加開催情報など、随時更新を行っています。ぜひ、最新情報をチェックしてみてください。

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

ウェビーキャンパス

検索



【研修申込みの際の留意点】

- ✓ 多くの企業の皆さまがご受講いただけるように、原則1コースあたり1社2名までのお申込みをお願いします。
- ✓ 応募者多数のコースで追加開催する場合は、キャンセル待ちの方を優先的にご案内します。WEBee Campusポータルサイトにて「キャンセル待ち」になっている場合でもお気軽にお申込みください。
- ✓ 応募者多数のコースは研修効果に支障のない範囲で定員を増やす場合があります。
- ✓ 受講料は変更となる場合があります。
- ✓ カリキュラムは都合により変更する場合があります。また、システムの不具合等により、講義日程・時間が変更になる場合があります。
- ✓ 定員に対して申込人数が少ない等の理由で、十分な研修効果が期待できないと事務局側が判断した場合や、災害等により研修の実施が困難な場合等は、研修を中止する可能性があります。

【受講の際の留意点】

- ✓ 自社の情報を課題とした演習・課題に取り組むコースもあります。その際、web会議システムを使用する関係上、以下に該当する情報は取扱うことができません。
 - ・特定の個人を識別することができる情報
 - ・事業等の適正な遂行に支障を及ぼす恐れのある情報
 - ・参加企業や受講者の権利、競争上の地位その他正当な利益を害する恐れのある情報

WEBee Campus よくあるご質問

受講申込みについて

Q 海外からでも受講できますか？

A 日本に本社のある企業のみ海外からも受講できます。ただし、申込みや支払い手続きは日本の本社からお願いします。また、受講場所によっては通信環境が悪い場合もありますので、事前に受講時に使用するインターネット環境で接続状況を確認することをおすすめします。詳細はweb校までご相談ください。

Q 受講者の変更はできますか。

A 開講前の変更はできます。その際はWEBee Campus事務局までご連絡ください。また、開講後に受講者の変更はできません。

受講について

Q パソコンが苦手ですが、受講できますか？

A ワークシートに入力していただきながら研修を進めていくことが多いため、キーボード操作は必要となりますが、難しい操作はございませんので安心してお申込みください。なお、受講コースによって難易度が異なりますので、お問合せください。

Q 教材はいつ送られてきますか。

A テキストやワークシートについては、開講の数日前にポータルサイト内に「受講者専用ページ」を設けますので、そこからご自分で印刷・ダウンロードしていただけます。詳しくはお申し込み後にメールにてご案内いたします。

Q どうしても出席できない日がありますが、日程を変更できますか。

A リアルタイムで行う研修となりますので、日程変更はできません。やむを得ず欠席される場合は、可能な範囲で次の課題等をわかりやすくお伝えいたしますが、研修効果を高めるためにも、できる限り全日程のご出席をお願いします。

Q インターバル期間（次回の講義までの間）に課題（宿題）はありますか。

A 職場で実践いただくことを目指しているため、ほとんどのコースで、インターバル期間中の課題を用意しています。

Q 受講中に業務が発生した場合はどうしたらいいですか。

A カメラをオフしてご対応ください。その時間は欠席扱いとなります。

受講に必要な機材や環境について

Q web会議システム (Zoom) は、どのように準備するのですか。

A 受講時に使用するパソコンに、ご自身でZoom社のサイトより「ミーティング用Zoomクライアント」をインストールしてください。また、受講日までにZoomが最新のバージョンであることを確認し、未更新の場合は当日までに更新してご受講ください。

Q インターネット環境は、Wi-Fiでも大丈夫ですか？

A Wi-Fi等の無線接続は通信が安定しない場合がありますので、有線LAN接続を推奨しています。上り1.5Mbps下り1.5Mbps以上の安定したネットワーク環境が、スムーズな受講の目安となります。

Q スマートフォンやMacのパソコンから受講できますか。

A スマートフォンではご受講できません。Macのパソコンでもご受講可能ですが、Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) が支障なく使用できること、Mac用のweb会議システムをご自身で操作していただけることが条件となります。また、Windowsでのweb会議システム使用を前提として、研修を進行いたしますので、ご了承ください。

Q 出張先からでも受講できますか。

A 必要な機材と受講環境（インターネット環境とキーボード操作や会話ができる環境）があればご受講いただけます。途中でパソコンが変わる場合は、再度システムのインストールが必要となりますのでご注意ください。なお、ご移動中の受講はご遠慮ください。

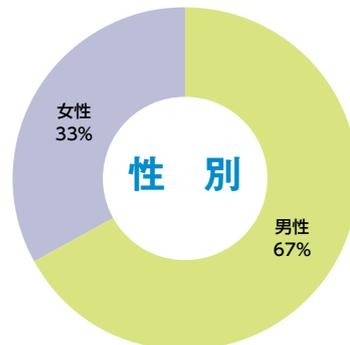
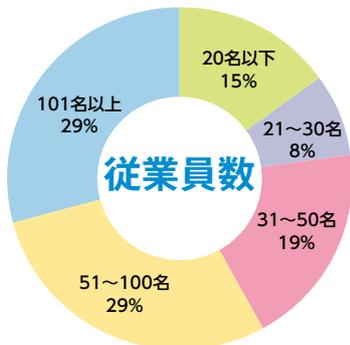
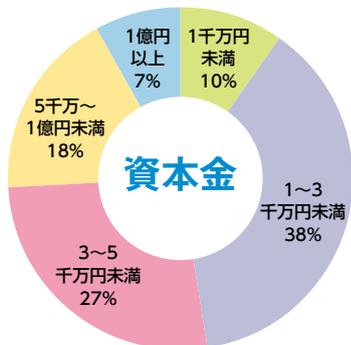
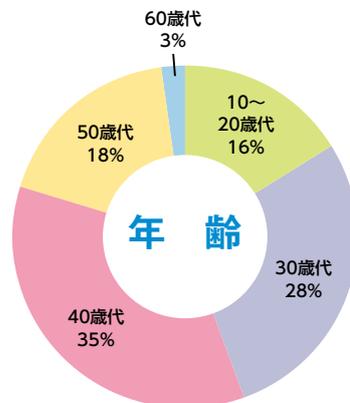
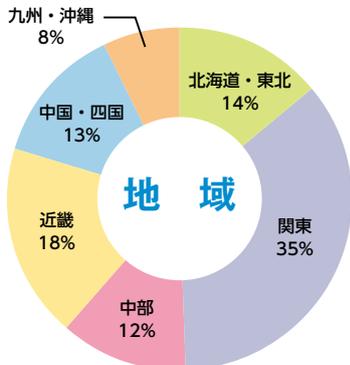
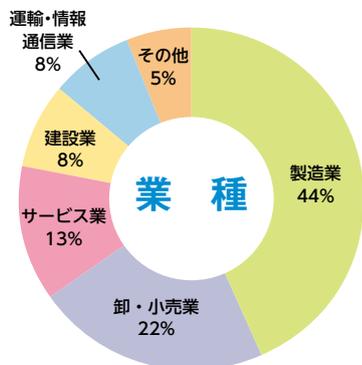


WEBee Campus 受講企業 / 受講者データ

全国各地から、幅広い業種・規模の企業の様々な年齢の方にご受講いただいています。

受講企業データ

受講者データ



※ 2025年4月～11月末実績

研修費用の助成制度のご案内【参考】

2025年11月時点

WEBee Campusで利用可能な助成制度の一部をご紹介します。コースの内容や受講される方の役職によってはご利用いただけない場合もございますので、必ず事前に助成金の実施機関にご確認ください。

【厚生労働省】人材開発支援助成金制度

訓練内容	対象労働者	経費助成率	賃金助成
人材育成訓練 (OFF-JT)	正規・非正規	正規：45% 非正規：70% 正社員化：75%	800円/時・人

お問い合わせ先 各都道府県の労働局

【全日本・都道府県トラック協会】中小企業大学校講座受講促進助成制度

対象	助成内容
トラック協会の会員である中小企業者	受講料の1/3

お問い合わせ先 都道府県のトラック協会
または全日本トラック協会

このほか、地方自治体等が設けている制度もございます。各地の情報は、中小企業大学校各校のホームページに掲載していますので、ぜひご覧ください。

令和8年度より、MANABee Campus オンデマンド講座はWEBee Campusに変更になります！



Be a Great Small.
中小機構

受講料
無料

豊富な
コンテンツ数
200以上

MANABee
Campus
オンデマンド講座

PC/スマホ
受講可能

いつでもどこでも気軽に学べる

中小企業・小規模事業者のみなさまの、
日々の業務に役立つ動画講座を開講します！

講座一覧・お申込み

WEBサイトから
お申込みください



https://manabee-movie.smrj.go.jp/open_seminars

申込対象

・中小企業・小規模事業者の方

ご参考

中小企業・小規模事業者の定義
https://www.smrj.go.jp/org/about/sme_definition/index.html

受講環境

PC、スマートフォンからすぐに受講いただけます。期間内は何回でも受講できますので、お好きな時間、すきま時間にご受講ください。

OSはWindows (11含む)。インターネットブラウザはIE9以降、Firefox最新版、GoogleChrome最新版、Chromium Edge最新版、safari最新版を推奨しています。

オンデマンド(動画)講座の一例

最近のトピックス

- 中小企業の目線で取り組むカーボンニュートラルの進め方
- 荷主のための物流改善講座

財務管理

- 数字マネジメント講座
- 決算書の読み方講座

生産性向上

- 業務フロー改善講座
- 現場改善基礎講座

営業・マーケティング

- ファンづくり実践講座
- ブランディング基礎講座

人事

- 採用広報実践講座
- 従業員エンゲージメント向上講座

組織マネジメント

- 組織マネジメント講座
- 組織管理・人事労務

経営戦略、IT活用など他多数

■お申込み方法や学習環境の操作方法などについて

MANABee Campusオンデマンド講座 事務局 (株式会社インソース内)

✉ manabee-movie-jimukyoku@insource.co.jp

☎ 03-6902-2017 (受付時間:平日9時~17時)

■講座内容などについて

中小機構 人材支援部 web研修課

✉ jinzai-web@smrj.go.jp

☎ 03-5470-1636 (受付時間:平日9時~17時)



中小企業大学の**研修**お申込みは

WEB申込みで カンタン！便利に！

カンタン！

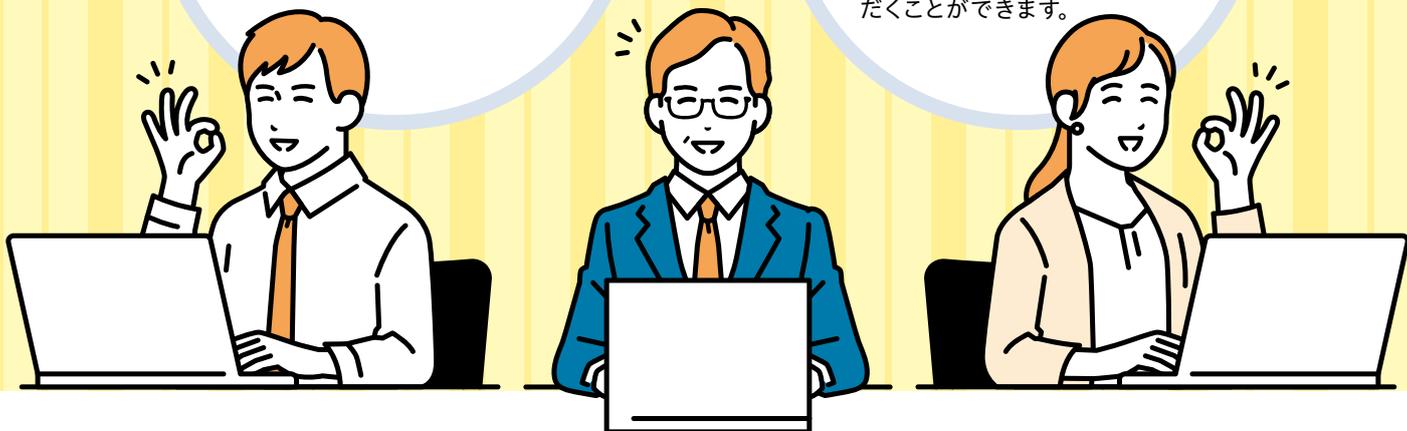
書類記入が
不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利！

申込履歴の
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



●WEB申込みの方法

- 1 WEBBee Campusポータルサイトの上部にある「コースをさがす」をクリックして、ご希望の研修を検索します。
URL: <https://webeecampus.smrj.go.jp/>



- 2 検索結果の一覧から、受講したいコース名をクリックして、開いた画面の「オンライン申込みへ進む」をクリックします。

- 3 申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリックします
内容をご確認いただき、
正しければ「申込み実行」をクリックします

- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

※WEB企業IDを新規登録された方は、
確認メールに従いパスワード設定を行ってください

申し込みに関する
お問い合わせはこちらから



【2026年3月31日まで】 jm-kensyu@smrj.go.jp
【2026年4月1日以降】 webeecampus@smrj.go.jp
平日9時30分～17時45分 (12時～13時を除く)

人手不足 オンライン相談窓口

中小機構の
オンライン相談
実施しております

無料で相談
お好きな場所から



こんなお悩み抱えていませんか？

- 人材採用に繋がる**求人票の書き方**を教えてください。
- マッチング会など様々な機関で開催しているが、**どれが自社にふさわしいのか**教えてください。
- 自社の地域に、**人材採用に関する相談**ができる公的機関はあるのか。
- 人材採用や人材定着活動への**公的な補助制度**はあるのか。
- 自社の**人材採用計画**をどのように作成し、どのように進めていけばよいのか。
- 離職者が増えていて困っている。
人材定着に効果的な取り組みを教えてください。
- 多様な働き方に対応できる**人事労務制度の作成方法**を教えてください。
- 慢性化した人手不足を解消するために、**自社の魅力づけを強化する**取り組み方を教えてください。

パソコンやスマートフォンで
専門家に相談できます！

※中小機構が実施している研修受講を強制する窓口相談ではありません。

2時間以内計3回までの
オンライン相談が**無料**です！

対象者

- 全国の中小企業者
- オンライン環境がある方
(ZoomまたはTeams)

中小企業診断士

松野 泉

人材確保は企業の生命線です。まずはお話をお聞きて、貴社にあった人材不足の解決法をご提案させていただきます。

中小企業診断士・社会保険労務士

石原 昌洋

人口減少が進む中、人材採用は企業の最重要課題です。自社にぴったり合う人材を計画的に定義し、効果的に採用するために、一緒に考えるお手伝いをさせていただきます。

中小企業診断士

宮野 公輔

これからは「選ばれる会社」と「選ばれない会社」の格差が広がっていきます。新時代における、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)が集まる会社づくりをご支援させていただきます。

【お問い合わせ先】

中小企業基盤整備機構 人材支援部 人手不足支援課

TEL : 03-5470-1186 MAIL : hitodebusokushien@smrj.go.jp

URL : <https://www.smrj.go.jp/institute/bkmqel000000bdeg.html>

申込方法等の詳細



Be a Great Small.
中小機構

経営後継者研修

45年以上の歴史と実績に裏打ちされた実践的カリキュラム



歴代経営者の
価値ある経営をさらに
成長・永続させる



▶卒業生の声



「どのような経営者になりたいか」
その問いに向き合えました。

小畑 拓輝さん
(第45期/株式会社オーゼキ)



卒業後も共に悩み相談しあえる
仲間ができました。

森谷 允一さん
(第44期/モリヤ 株式会社)



研修は視野を広げる
機会になりました。

加藤 貴巳さん
(第43期/株式会社 加藤工業)

10月開講

10ヶ月間全日制

卒業生900名超の全国に広がる経営者ネットワーク
円滑な事業承継の第一歩!

国が実施する後継者育成専門コース

ぜひお気軽にお問い合わせください。Webからもご覧いただけます。



経営後継者研修の
詳細はこちら

全国の中企業大学校のご紹介

中企業大学校では、関西校及び九州校を除く7校で寮を併設し、学びに集中できる環境をご提供しているほか、交通の便が良い場所で研修を行う「都市部キャンパス」「サテライト・ゼミ」もご用意しています。

移動が不要で手軽にオンラインでご受講いただけるWEBee Campusに加え、こうした宿泊型の研修、都市部キャンパス、サテライト・ゼミも、あわせてぜひご活用ください。

**「人が育つ」と評判の中企業大学校を、
ぜひ御社の人材育成にお役立てください。**

●中企業大学校

【お申込・資料請求は】<https://www.smrj.go.jp/institute>

web校 TEL:03-5470-1823

WEBeecampus

〒105-8453

東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル
<https://webeecampus.smrj.go.jp/>

東京校 TEL:042-565-1207



〒207-8515

東京都東大和市桜が丘2-137-5

<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo>

旭川校 TEL:0166-65-1200



〒078-8555

北海道旭川市緑が丘東3条2-2-1

<https://www.smrj.go.jp/institute/asahikawa>

仙台校 TEL:022-392-8811



〒989-3126

宮城県仙台市青葉区落合4-2-5

<https://www.smrj.go.jp/institute/sendai>

三条校 TEL:0256-38-0770



〒955-0025

新潟県三条市上野原570

<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjyo>

瀬戸校 TEL:0561-48-3401



〒489-0001

愛知県瀬戸市川平町79

<https://www.smrj.go.jp/institute/seto>

関西校 TEL:06-6530-0029



〒541-0052

大阪府大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング17階

<https://www.smrj.go.jp/institute/kansai>

広島校 TEL:082-278-4955



〒733-0834

広島県広島市西区草津新町1-21-5

<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima>

九州校 TEL:092-263-1554



〒812-0024

福岡県福岡市博多区網場町2-1 博多FDビジネスセンター3階

<https://www.smrj.go.jp/institute/kyushu>

人吉校 TEL:0966-23-6800



〒868-0021

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

<https://www.smrj.go.jp/institute/hitoyoshi>

中企業大学校都市部キャンパス

■ 金沢キャンパス (中小機構 北陸本部)

TEL:076-223-5573

〒920-0031 石川県金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル9階

<https://www.smrj.go.jp/institute/kanazawa>

■ 四国キャンパス (中小機構 四国本部)

TEL:087-897-3101

〒760-0019 香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7階

<https://www.smrj.go.jp/institute/shikoku>

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

コースの詳細はこちらから

ウェビーキャンパス



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

