

2020 中小企業産業大学校 研修ガイドブック

- 研修プログラムのご案内
- 施設貸出のご案内

www.fisc.jp/fiib/

ごあいさつ

～研修ガイドブックの発行にあたって～

国内の経済は、米中貿易摩擦や英国のEU離脱、中東地域を巡る情勢等、海外経済の不確実性が高まる中、未来予測の難しい状況下にあります。

また、福井県内では、中小・小規模企業を中心に、人手不足をはじめとした労働環境の改善、事業承継の円滑化、生産性向上等の課題に直面するとともに、技術革新や市場ニーズの変化への対応にも同時に迫られるなど、経営環境は厳しさを増しています。

このような変化の中で、限られた人材が能力を存分に発揮して活躍できる組織づくりが求められており、有能な人材育成の強化は企業の優位性を高めるための最重要課題であると言えます。

福井県中小企業産業大学校では、昭和61年の開校以来、県の人材育成機関として、時流をとらえたビジネスノウハウや、時代を問わず求められる普遍的なスキルを身につけていただくため、経営者層から新入社員まで幅広い階層に対応した研修プログラムを提供して参りました。

このたび、関係各位のご協力のもと、著名な講師陣を招聘し、企業の皆様のニーズに対応した講座を取り揃えた令和2年度の研修プログラムを策定し、冊子にまとめさせていただきました。

企業の皆様におかれましては、当大学校の研修プログラムを、貴社の「人財」育成にご活用いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

令和2年2月

福井県中小企業産業大学校
(福井県商工会議所連合会 会頭)

校長 伊東忠昭



福井県中小企業産業大学校のご紹介

当大学校は、経済界からの強い要望を受け、行政や産業界、電力業界からの基金をもとに昭和61年に開校して以来、経営管理コースや工業技術コースをはじめとする各種集合研修の開催や個別企業のニーズに対応したオーダーメイド研修の開催、研修施設の貸室業務などを通じて、県内企業の人材育成を支援しています。

平成17年のふくい産業支援センターとの統合後も、県から指定管理者の指定を受け、引き続き当大学校の運営管理に当たっており、これまでの研修受講者および施設利用者の累計は約159万人にのぼります。

令和2年度のカリキュラムは、経営管理コース・工業技術コースを合わせ41本のラインナップを揃えました。また、施設に関しましても、当大学校利用者の皆様のニーズに沿えるよう、更なる満足度の向上に向けて取り組んで参ります。



研修ガイドブック 目次

●令和2年度 研修プログラム一覧	P. 1
●研修体系図	P. 2
●令和2年度 新企画の研修のご紹介	P. 3
●経営管理コース	P. 5
●受講者の評価	P. 23
●工業技術コース	P. 25
●学院連携実務講座	P. 28
●研修受講申込に関する手続きについて	P. 30
●ものづくりスクール、学びなおし、助成金のご案内	P. 32
●福井県中小企業産業大学校 施設貸出のご案内	P. 33
●オーダーメイド研修のご案内	P. 35
●令和2年度 研修プログラム一覧（開講月別）	裏表紙

中小企業産業大学校研修の特長

1 階層別の研修体系と 多彩な研修ラインナップ

新入社員から管理者・経営者までの階層別研修と職種別、テーマ別研修で構成しています。特に、当大学校の特長でもある「ものづくり」分野を中心とした研修は、多彩なラインナップを揃えています。

2 演習・ディスカッション 中心の研修形式

講師からだけでなく、他の受講者からも学びを深められるよう、演習やグループワークを随所に盛り込みながら進めます。

様々な体験学習を通して実践的なスキルが身につきます。

3 定評のある講師陣による わかりやすい内容

講師に対する満足度が「大変良い」「良い」を合わせて94%となるなど、総合的にも高い評価をいただいています。

また、低廉な受講料で、都市部での研修と同等の上質な研修を受講できる点も魅力です。

4 長期研修は企業間の異業種 交流・人脈構築の場にも

「令和塾」や「眼鏡製造ベーシック講座」「テキスタイル製造の基礎」といった長期研修は、異業種交流や、ネットワークづくりの場としても活用していただけます。

5 地場産業の知識や技術を 習得する工業技術コース

「工業技術コース」では、繊維や眼鏡などの地場産業の人材育成に力を入れています。

県工業技術センター等の協力を得ながら、新技術や応用技術の習得に役立つプログラムを提供しています。

6 研修効果を高めるための 取組み

受講者満足度がより高まる運営を心がけ、スタッフが研修をオブザーブします。

研修後も、講師への質問の取次ぎや、受講企業へはレポートで受講の様子をお知らせするなど、次の学びにつなげるためのフォローをします。

令和2年度 研修プログラム一覧

※開講月別一覧は裏表紙に掲載

分野	研修 No	研 修 名	受講料 (消費税込)	定員	日数	研修日	掲載頁		
経営・ マネジメント	1	令和塾 第2期	154,000円	25名	12日	6/上・中旬~10/13	5		
	2	管理者のためのマネジメント力強化セミナー	32,560円	25名	2日	10/6~10/7	8		
	スキルアップ	3	リーダーシップ養成講座	32,560円	25名	2日	7/2~7/3	8	
		4	「自発的考動」を引き出す育成スキル向上セミナー	20,350円	25名	1日	9/11	9	
		5	中堅社員の目標達成力強化セミナー	32,560円	25名	2日	8/25~8/26	9	
		6	プレゼン・交渉力強化セミナー	20,350円	25名	1日	8/6	10	
		7	若手社員のための「先読み仕事術」	30,580円	25名	2日	9/29~9/30	10	
		8	若手社員のための「わかりやすく伝える力」強化セミナー	22,000円	25名	1日	9/3	11	
		9	新社会人のための仕事の基本を学ぶ講座	36,630円	30名	3日	4/9~4/10、10/15	11	
		10	ビジネスマナー・ブラッシュアップ	22,000円	25名	1日	8/21	12	
		11	外国人材のマネジメント基礎とトラブル防止策	NEW	22,000円	20名	1日	6/11	12
		12	「人事考課」と「フィードバック・面談」の進め方	22,000円	25名	1日	6/24	13	
		13	OJTを成功させる 指示の出し方・報連相のさせ方・受け方	NEW	22,000円	25名	1日	令和3/3/3	13
	出張教室	14	嶺南教室		企画中			14	
営業・ マーケティング	15	営業力強化トレーニング講座	NEW	33,000円	20名	2日	11/11~11/12	14	
	16	ビジネス・仕事の質を高める「企画・発想力トレーニング講座」	36,300円	20名	2日	11/16~11/17	15		
	17	ストーリーやこだわりで売る！ブランド構築セミナー	18,370円	25名	1日	5/22	15		
	18	ビジネス心理学で学ぶマーケティングとプライシング	22,000円	20名	1日	11/6	16		
総務・ 経理・人事	19	決算書の読みこなし方と経営分析のポイント	32,560円	20名	2日	11/9~11/10	16		
	20	仕事の品質と生産性を高める「改善」の具体策	NEW	22,000円	25名	1日	10/16	17	
	21	SNS上で起こるクレーム・トラブル防止と対応策	NEW	22,000円	20名	1日	6/17	17	
商業・ サービス業	22	「教えるスキル」強化セミナー	NEW	8,800円	20名	1日	5/26	18	
	23	接客・クレーム対応力強化セミナー	18,370円	25名	1日	10/22	18		
ISO	24	ISO9001内部監査員養成講座	36,630円	30名	2日	10/28~10/29	19		
ものづくり	25	図面の読み方基礎講座	18,370円	25名	1日	4/15	19		
	26	新入社員が知っておくべき「モノづくり現場」の基礎知識	18,370円	25名	1日	4/14	20		
	27	モノづくり企業の調達・購買技術の基礎	NEW	22,000円	20名	1日	7/8	20	
	28	生産管理の基本～計画・手配の実際とレベルアップ術	NEW	33,000円	20名	2日	9/2~9/3	21	
	29	現場改善のための問題解決力向上実践セミナー	33,000円	20名	2日	9/14~9/15	21		
	30	製造現場リーダーの現場力・行動力強化セミナー	NEW	22,000円	25名	1日	8/3	22	
	31	現場リーダーのための本物の5S・見える化セミナー	20,350円	30名	1日	令和3/1/27	22		
	32	モノづくりに必要な品質管理 QC手法入門セミナー	33,000円	25名	2日	11/26~11/27	23		
公開講座	33	人材育成関連	無 料	100名	1日	企画中	24		
	34	人材育成関連 (学院連携)	無 料	100名	1日	企画中	24		
工業技術コース 織 維	35	テキスタイル製造の基礎	33,000円	25名	6日	5/14~6/2	25		
	36	製品開発に必要な織物設計技術	20,350円	15名	4日	6/16~6/25	26		
眼鏡ほか	37	眼鏡製造ベーシック講座	42,790円	20名	6日	7/3~7/28	27		
	38	ロボット導入による生産性改善セミナー	NEW	16,500円	15名	1日	7/17	28	
学院連携 実務講座	39	図面の描き方基礎講座	3,080円	20名	1日	4/23	28		
	40	製品・デザイン開発のための3D CAD基礎講座	12,100円	10名	2日	12/2~12/3	29		
	41	商品の魅力を引き出す手描きPOP	4,070円	20名	1日	令和3/2/25	29		

研修体系図

※表内の番号は左ページ一覧表と一致しています

		新人	若手	中堅	管理者	経営者	
階層別研修	業種横断型のスキルアップ研修	9. 新社会人のための仕事の基本を学ぶ講座	7. 若手社員のための「先読み仕事術」 8. 若手社員のための「わかりやすく伝える力」強化セミナー	5. 中堅社員の目標達成力強化セミナー 6. プレゼン・交渉力強化セミナー 10. ビジネスマナー・ブラッシュアップ 11. 外国人材のマネジメント基礎とトラブル防止策 13. OJTを成功させる指示の出し方・報連相のさせ方・受け方	3. リーダーシップ養成講座 4. 「自発的考動」を引き出す育成スキル向上セミナー	1. 令和塾 第2期 2. 管理者のためのマネジメント力強化セミナー 12. 「人事考課」と「フィードバック・面談」の進め方	
	営業・マーケティング		15. 営業力強化トレーニング講座 16. ビジネス・仕事の質を高める「企画・発想力トレーニング講座」 17. ストーリーやこだわりで売る！ブランド構築セミナー	18. ビジネス心理学で学ぶマーケティングとプライシング			
	総務・経理・人事		19. 決算書の読みこなし方と経営分析のポイント 20. 仕事の品質と生産性を高める「改善」の具体策 21. SNS上で起こるクレーム・トラブル防止と対応策				
	商業・サービス業		22. 「教えるスキル」強化セミナー 23. 接客・クレーム対応力強化セミナー				
	ものづくり	26 新入社員が知っておくべき「ものづくり現場」の基礎知識	24. ISO9001内部監査員養成講座	25. 図面の読み方基礎講座 28. 生産管理の基本～計画・手配の実際とレベルアップ術	27. モノづくり企業の調達・購買技術の基礎 30. 製造現場リーダーの現場力・行動力強化セミナー		
			29. 現場改善のための問題解決力向上実践セミナー 31. 現場リーダーのための本物の5S・見える化セミナー 32. モノづくりに必要な品質管理 QC手法入門セミナー				
工業技術		35. テキスタイル製造の基礎 37. 眼鏡製造ベーシック講座	36. 製品開発に必要な織物設計技術 38. ロボット導入による生産性改善セミナー				
学院連携実務講座		39. 図面の描き方基礎講座 40. 製品・デザイン開発のための3D CAD基礎講座 41. 商品の魅力を引き出す手描きPOP					

令和2年度 新企画の研修を紹介します

現場改善に対応する研修

厳しい経営環境下においても生産性向上に貢献できる仕組みづくりから、現場を支える担当者の仕事改善までをテーマとした研修です。

No.20 仕事の品質と生産性を高める「改善」の具体策 ▶ P.17
講師：コンサルソーシング(株) 代表取締役 松井 順一 氏

オフィス業務における、仕事の品質や生産性の向上をめざします。製造現場では当たり前の考え方や視点を取り入れて、一人ひとりの仕事の負担を軽減し品質と生産性を高めるマインド・改善手法を習得します。本当にすべきことに時間を投入できる仕事の仕方、仕組みづくりの具体策・ヒントが満載です。

No.28 生産管理の基本～計画・手配の実際とレベルアップ術 ▶ P.21
講師：コンサルソーシング(株) コンサルタント 石川 秀人 氏

生産現場の基礎や本質をしっかりと身につけ、自社にあった総合的な解決策を選択・立案できるよう、生産管理の実務の理解と実践力向上を図ります。

講師はコンサル業界で教育・TPS（トヨタ生産方式）ベースの人づくりを実践的に行っています。著書に『トヨタ生産方式の基本と実践がよくわかる本』（秀和システム）など多数。

No.38 ロボット導入による生産性改善セミナー ▶ P.28
講師：(株)VRテクノセンター 取締役企画営業本部長 横山 考弘 氏

自社の実情に則した効果的なロボット導入の進め方や、導入による生産性改善の手法について基礎から学び、演習を通じて理解を深めます。

(株)VRテクノセンターは、ロボット技術（RT）、ロボットシステムインテグレータ（Sler）として、ロボット開発や生産改善、品質改善等の開発を支援しています。

「育成功」強化「主体性」向上にアプローチする研修

一人ひとりが意欲を持って仕事に取り組む生産性の高い組織をめざし、「育てる力」を強化します

No.22 「教えるスキル」強化セミナー ▶ P.18
講師：(株)スマイル・ラボ 代表取締役 赤沼 留美子 氏



「そういえば、“仕事の教え方”はきちんと教わったことがなかった！」知らなかったがゆえに発生する、ムダな時間や労力、イライラは減らすことができます。現場スタッフに、もっとイキイキと活躍してもらうための「教えるスキル」を学びます。

「お客様満足度向上」と「働く人の満足度向上」を「同時に図る仕組み」の普及に日々尽力する人気講師が登場します。「ユーモアに溢れていて理解が進んだ」、「目からウロコだった」などの嬉しい声をたくさんいただいています。

No.13 OJTを成功させる 指示の出し方・報連相のさせ方・受け方 ▶ P.13
講師：ディレクターズ(株) 代表取締役 井上 安立 氏

「報連相」がしやすい環境は、業績アップやミス防止、良好な関係性構築につながり、新人・若手のモチベーション向上も期待できます。「指示の出し方」「注意の仕方」「褒め方」など、できているようでできていない日常的な指導の基本を学びます。

井上講師の「部下育成」関連研修をさらに充実させました。下記NO.4、NO.12の研修も、「育成功」「主体性」の強化・向上にアプローチする研修です。組み合わせて受講すると、より効果的に成果につながります。さらに、「育てられる側」である若手社員研修を同時に活用すれば、相乗効果が期待できます。

No.4 「自発的考動」を引き出す育成スキル向上セミナー ▶ P.9
No.12 モチベーション・定着率向上をめざす「人事考課」と「フィードバック・面談」の進め方 ▶ P.13
No.7 若手社員のための「先読み仕事術」 ▶ P.10

ニーズを反映させた研修

受講者や企業担当者からの声を反映させた内容、時流に沿ったテーマの研修です。

No.21

SNS上で起こるクレーム・トラブル防止と対応策

▶ P.17

講師：弁護士 吉田 郁子 氏

SNSに関わるトラブルの本質をとらえ、防止策と発生時の最善の対処法について学び、組織の管理体制強化につなげます。

紛争対応やコンプライアンスを得意とする弁護士の吉田講師が解説します。豊富な具体的事例の紹介、演習や情報交換等を通して理解を深めます。

No.11

外国人材のマネジメント基礎とトラブル防止策

▶ P.12

講師：(一社) キャリアマネジメント研究所 代表理事 千葉 祐大 氏

「外国人技能実習性」と効果的に仕事を進めるためのマネジメントの基礎を押さえ、起こりがちなトラブルを防止する考え方や具体策について学びます。

59か国・地域で6千人の外国人材を指導してきた講師が解説します。国籍や文化によって異なる特性を理解し、適切にマネジメントするポイント、問題の本質をおさえます。

その他の研修

実践力重視で学習効果が高まるプログラムの研修です。

No.15

営業力強化トレーニング講座

▶ P.14

講師：(株) エス・シー・ラボ 代表取締役 田中 和義 氏

傾聴力と質問力でニーズを正確に把握しながら、お客様自身にも気づきを与えるスキル、プレゼンのポイントと伝えるスキルをマスターします。全員参加のロールプレイングでは学んだことを振り返り、明日からすぐに使える営業力、実践力を身につけるとともに、受講者一人ひとりに対し、講師がフィードバックします。

講師は(株)リクルートのほか数社で営業や企画マネージャー、営業本部長を経験。独立後はコミュニケーション、コーチング、アンガーマネジメントなどをテーマにした企業研修で高い評価を得ています。著書に『相手に本音を語らせて、思いのままに動かす技術』(明日香出版社)



No.27

モノづくり企業の調達・購買技術の基礎

▶ P.20

講師：調達科学研 代表 藤田 敏 氏

製造コストの大半を占める調達費を抑え、利益創出に貢献するための購買の考え方や、コスト削減のアプローチの基礎を習得します。

講師は、ソニー(株)在籍の32年間、国内外で一貫して調達購買業務に携わってきました。“企業経営に直接貢献できる調達購買部門への変貌”をめざし、日々コンサルティングを行っています。

No.30

製造現場リーダーの現場力・行動力強化セミナー

▶ P.22

講師：改善の総合商社OIDON 代表 中野 竜司 氏

「現場力」と「行動力」を高めて付加価値が高いモノづくりを実現するために現場リーダーに求められる考え方を、豊富な演習を通して学びます。自身の行動計画を策定し、現場に持ち帰って実践できるように研修を進めます。

講師は、(株)豊田自動織機でトヨタ生産方式による業務改善プロジェクトに携わってきました。ディスカッションを重ねることで改善策を考えるプログラムが多く、丁寧で分かりやすいフォローに高い評価を得ている若さあふれる講師です。



研修No.

1

令和塾 第2期

▶ 人・組織の成長に貢献する人材を実践的に育成する場

対 象 管理者・候補者

開催期間

令和2年6月上旬～中旬～10月13日(火)

受講料

154,000円(消費税込)

日数/時間/定員

12日間/76時間/25名

研修のねらい

企業の将来を託される管理者・経営幹部・後継者等を対象に、これからの経営に必要な知識・スキルを、コンサルティング等の経験が豊富な講師陣による講義と演習で学びます。また、どのテーマにおいても、参加者が自部門の業績達成をイメージし、実現していく上での課題を考えて、異業種の参加者との議論を深めることでも成果をあげられるように研修を進めます。

	開催日時	プログラム	講師
1 日目	6月上旬～中旬(※) 10:30～16:30 4.5H	■オリエンテーション ■自己紹介・名刺交換会 ■その他プログラム：調整中 ※日程が決まり次第、ホームページ等でご案内いたします	調整中
2 日目	6月19日(金) 9:30～17:00 6.5H	■マインドセット <ul style="list-style-type: none"> 研修に参加する姿勢 管理者のあるべき姿とは ■目標の設定と取り組み方 ～自社・自組織の課題を抽出し、目標を設定する <ul style="list-style-type: none"> 問題と課題とは 論理的思考で課題を抽出する 目標達成に向けた取り組み方 設定した目標の発表と共有（ディスカッション） 	(株)マネジメント・ラーニング 代表取締役 <small>くぼた やすし</small> 久保田 康司 氏
3 日目	7月1日(水) 9:30～17:00 6.5H	■業績を確実にするためのマネジメント <ul style="list-style-type: none"> リーダーに必要なマネジメント能力とは 業績を確実にするためのマネジメントの原則 <ol style="list-style-type: none"> 1 目標のマネジメント・・・目的と成果は明確か 2 計画のマネジメント・・・組織の計画と個人の計画 3 組織のマネジメント・・・メンバー選出と役割分担 4 進捗のマネジメント・・・具体的な成果物でチェックする 5 意欲のマネジメント・・・意欲付けと都度評価 6 育成のマネジメント・・・学習する組織作り 【総合ケーススタディ】	(株)コンサルティング・フェア・ブレイン 代表取締役 <small>せきね としかず</small> 関根 利和 氏
4 日目	7月2日(木) 9:30～17:00 6.5H		
5 日目	7月13日(月) 9:30～17:00 6.5H	■ロジカルシンキングで問題解決力を高める <ul style="list-style-type: none"> ビジネス・仕事に活かすロジカルシンキングとは ロジカルシンキングの基本 ロジックツリーを活用した問題解決の手順 説得力を高めるためのコミュニケーション技法 	HRデザインスタジオ 代表 <small>うぶかた まさや</small> 生方 正也 氏
6 日目	8月5日(水) 9:30～17:00 6.5H	■相手の心が動き、納得するプレゼンテーション <ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーションを成功させる3要素 パワーメッセージを生み出すには 相手が納得でき、印象に残るシナリオの型 注意を引く効果的なオープニングとは 心をつかむ話し方 	(株)ネクストステージ・プロデュース 代表取締役 <small>みかみ ゆい</small> 三神 結衣 氏
7 日目	8月31日(月) 9:30～17:00 6.5H	■フォローアップ <ul style="list-style-type: none"> 目標達成に向けた取り組みの進捗状況の確認（発表、共有） 講評 	(株)マネジメント・ラーニング 代表取締役 <small>くぼた やすし</small> 久保田 康司 氏

8 日目	9月10日(木) 9:30~17:00 6.5H	■変革型リーダーのコミュニケーション力・部下育成力 <ul style="list-style-type: none"> ・自組織の強いところ、改善すべきところ ・変革型リーダーシップとは? ・組織ぐるみの変革のために ・部下のモチベーションマネジメント ・部下が求める上司とは? 期待と役割 ・部下を納得させ、自律性を促す ・部下の可能性を広げるほめ方・叱り方 ・部下との信頼関係とコミュニケーション強化 	(株)Y'sオーダー 代表取締役 藤野 祐美氏
9 日目	9月11日(金) 9:30~17:00 6.5H		
10 日目	9月29日(火) 9:30~17:00 6.5H	■勝てる会社の事業戦略とマーケティング戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略とは? ・戦略と戦術・戦闘の違いとは? ・事業戦略コンセプトとは? ・戦略策定に必須の環境認識の重要性と方法 ・マーケティング発想法 ・マーケティングと経営戦略・事業戦略との関連性 ・マーケティング戦略とマーケティング戦術 ・マーケティング戦略の立案 【ケーススタディ】【事例研究】	ビジネス ディベロップ サポート 代表 大軽 俊史氏
11 日目	9月30日(水) 9:30~17:00 6.5H		
12 日目	10月13日(火) 9:30~17:00 6.5H	■成果発表 <ul style="list-style-type: none"> ・目標達成に向けた取り組みの発表とディスカッション ・講評 	(株)マネジメント・ラーニング 代表取締役 久保田 康司氏

講師陣 (出講順)	
	(株)コンサルティング・フェア・ブレイン 代表取締役 関根 利和氏 埼玉大学理工学部卒業。外資系自動車部品メーカー勤務を経て現職。山梨学院大学経営情報学部の特別講師。数多くの企業において、人材育成、目標管理制度、業務分析、プロジェクト支援、ネットワークの構築・運用管理等のコンサルティングを手掛ける。特に人材育成では、経営幹部から管理職、中堅、新人まで幅広く対象としている。豊かな経験をふまえた実践的で明快な指導には定評がある。"難しい話をわかりやすく"がモットー。
	HRデザインスタジオ 代表 生方 正也氏 東京大学文学部卒業。日産自動車、ウイリアム・エム・マーサー(現マーサージャパン)、グロービスを経て独立。現在は、人材開発、組織変革に関するコンサルティングに携わると同時に、ロジカルシンキング、情報活用術、仮説思考などの分野の指導、著作活動を行っている。著書『問題解決のためのロジカルシンキング』(クロスメディア・パブリッシング)、『ケースで学ぶ問題解決の手法 シナリオ構想力実践講座』(ファーストプレス)など多数。
	(株)ネクストステージ・プロデュース 代表取締役 三神 結衣氏 大学卒業後、繊維関係の商社に総合職として入社。その後フリーアナウンサーとして独立。関西の放送局でレギュラー番組を担当しながら、養成所の講師も務める。トレーニングの質を上げるために、渡米して実践心理学やコーチング、リーダーシップなど、能力開発のトレーニングを受ける。帰国後、2002年に(株)ネクストステージ・プロデュースを設立。数々の現場体験と、アクターズメソッド・心理学などを体系立て、人間力アップのための体感型トレーニングを確立する。
	(株)Y'sオーダー 代表取締役 藤野 祐美氏 オーストラリアBOND大学大学院経営学修士。ミノルタカメラ(現コニカミノルタ)、プロクター・アンド・ギャンブルファーイーストインク社人事部門勤務を経て、世界最大の水産飼料会社ニュートロコ社の日本法人立ち上げに参画。更に関連会社2社を立ち上げ、取締役就任。アジア太平洋地域人事統括として、組織・人材開発に従事。独立後、リーダー育成・モチベーションマネジメント・ダイバーシティ・メンタルヘルスマネジメント・コミュニケーション等の分野にて、若年層から経営者層まで幅広く指導している。
	ビジネス ディベロップ サポート 代表 大軽 俊史氏 同志社大学商学部卒業。マーケティング会社での営業・企画を経て、日本総研ビジコン、日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事。その後独立し、ビジネス ディベロップ サポートを設立。ビジョン&事業戦略からマーケティング戦略、組織戦略、人事戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援している。経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことが指導モットー。
コーディネータ ▶ 目標達成への取り組みに対するアドバイス、相談対応、成果発表に向けたフォローアップを行います。	
	(株)マネジメント・ラーニング 代表取締役 博士(政策科学) 久保田 康司氏 関西学院大学大学院商学研究科修了(MBA)。神戸大学大学院経営学研究科修了(MBA)。同志社大学大学院総合政策科学研究科博士課程後期課程修了(博士)。大学卒業後、カネボウ(株)に入社、営業担当として第一線で活躍。1999年、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン®の運営会社である(株)ユー・エス・ジェイ開業メンバーとして参画し、開業当初の礎を築く。2005年、SMBCコンサルティング(株)に入社。プログラム開発や講師として数々の実績を残した。2012年(株)マネジメント・ラーニングを設立し、代表取締役に就任。



1. 経営に必要な知識・スキル・考え方を身につける

- これからの企業経営に求められる力を実践的なプログラムで養成します。
- 全国的に活躍する実力ある講師陣が、豊富な実績に基づき、分かりやすい講義・指導を行います。
- 研修はグループワークが中心。活発な議論を通し、異業種の仲間からも「学び」を深めます。

コンセプチュアルスキルを身につける

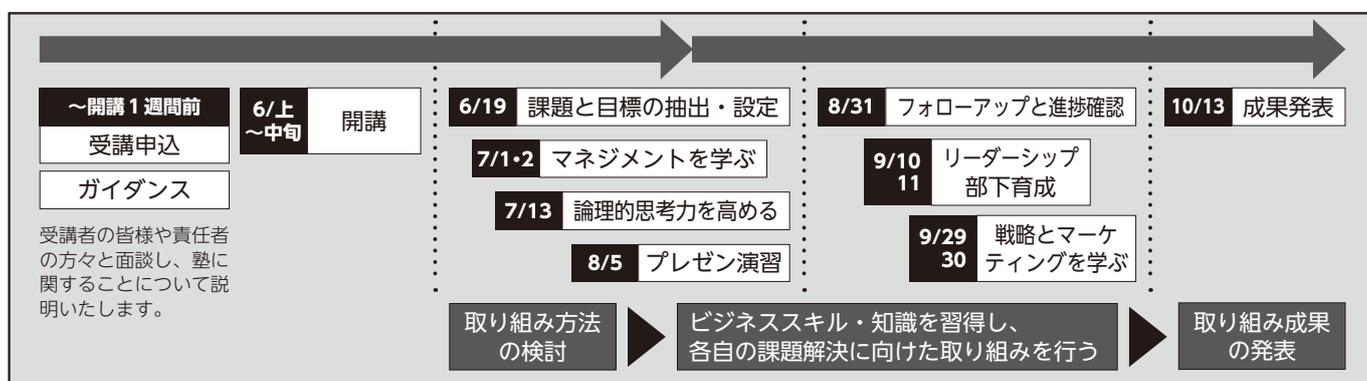
企業の中核を担う人材にとって必要な能力に、「コンセプチュアルスキル」があります。「物事の本質を見抜く概念化能力」を指し、洞察力、状況判断能力、俯瞰力、論理的思考、問題解決能力等が挙げられます。これらの能力を、各プログラムを通して身につけます。

2. 学びを主体的に実践に活かす人材を育成する

- 学びを主体的に実践に活かすマインドを醸成するため、各自が自社・自組織を念頭に課題と目標を設定し、期間中の学びを通して目標達成に向けた取り組みを実践。最終日に成果を発表します。
- 目標の設定から達成に向けた取り組み、成果発表に至るまでを、コーディネータが丁寧にサポートします。
- 受講者同士のディスカッションとフィードバックを重視し、各自の取り組みに反映していただきます。

【設定する目標について】

自社・自組織において解決すべき課題（主に、期間中に学ぶプログラムに関するものを設定）に対し、令和塾終了時あるいは終了後の一定時点で達成すべき目標を設定します。最終日に、取り組んだ内容と目標に対する結果を発表していただきます。



6/19と10/13の研修終了後に懇親会を予定しています。詳細は、ガイダンスまたは開講日にご案内いたします。（懇親会費用はご負担願います。）

研修のイメージ

※令和元年度の令和塾（ふくい管理者養成塾）から



受講者の声

- 課題設定して最終発表という仕組みは非常に良かった。参加者の意識も高く、ディスカッションが充実していて勉強になった。
- テーマ毎にそれぞれを得意とする講師から様々なことを学び、気づきを与えてもらった。
- メンバーで同じ問題を共有していくうちに、自分が変わらなければならないことに気づかされた。
- 異業種の方と意見交換ができたこと、管理者スキルを学べたこと。この2点が大きい。

研修No.

2

管理者のためのマネジメント力強化セミナー

▶ 本質を捉える力を身につける

対象 管理者

開催期間

令和2年10月6日(火)・7日(水)

受講料

32,560円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/25名

講師



(株)コンサルティング・フェア・ブレイン
代表取締役 **関根 利和氏**

埼玉大学理工学部卒業。外資系自動車部品メーカー勤務を経て現職。多くの企業において、人材育成、目標管理制度、業務分析、プロジェクト支援、ネットワークの構築・運用管理等のコンサルティングを手掛ける。人材育成では、経営幹部から管理職、中堅、新人まで幅広く対象としている。豊かな経験をふまえた実践的で明快な指導には定評がある。"難しい話をわかりやすく"がモットー。

研修のねらい

組織には存在目的があり、その目的を実現するのが管理者の役割です。そのためには、組織と仕事をやりくりするマネジメント能力が求められ、課題を設定し組織力を結集しながら成果を出していく、最適な仕事の進め方を理解することが必要です。

この研修では、マネジメントの原理原則や本質を捉える考え方(コンセプト・スキル)を、ケーススタディを通して具体的に学びます。

プログラム (各日9:30~16:30)

■マネジメントの基本

- ・グローバル競争下でのリーダーシップ
- ・管理者が取り組むべき課題

■業績を確実にするマネジメント7原則【ケーススタディ】

- ①目標設定する
目的と成果は明確か
- ②計画、実行する
プロセスを定義する

- ③組織化する
人材に役割を与え合意する
- ④進捗を管理する
具体的な成果物でチェックする
- ⑤コミュニケーション能力を伸ばす
結果とプロセスと進捗状況を共有する
- ⑥モチベーションを高め維持する
自律的と他律的意欲付け、都度評価
- ⑦計画的に育成する
あらゆる場面で意図的に部下の成長を促す

講師の声

- ・目的を明確にして部下に指示することが重要だと理解した。
- ・ケーススタディが題材なので、やるべきことが具体的にイメージしやすかった。
- ・自社に当てはめて考えることで、改善すべき点、自らするべきことが分かった。

研修No.

3

リーダーシップ養成講座

▶ チームのパフォーマンスを最大限に引き出す条件とは

対象 管理者・中堅社員

開催期間

令和2年7月2日(木)・3日(金)

受講料

32,560円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/25名

講師



SUMI人材教育開発研究所
代表 **すみ さちこ 幸子氏**

日本航空勤務後、大学講師を勤めるとともに、教育機関にて研修事業に携わる。その後、SUMI人材教育開発研究所を設立。「熱意をもって支援し続ける心」をモットーに、教育コンサルタントや、中堅から管理職までの研修を数多く手がける。専門分野はリーダーシップ、コミュニケーション、CS、創造力・発想力向上等。豊富な経験と、心理分析士、産業カウンセラー等の資格を活かした、納得性の高い受講者参加型の講義には定評がある。

研修のねらい

チームで成果を出すには、主体的に行動するメンバーと、周囲を巻き込みながら目標達成へ導くリーダーシップが欠かせません。

この研修では、リーダーシップ発揮の仕方、メンバーへの効果的な指示・指導・育成方法について具体的なステップをつかみます。ゲーム、ケーススタディ、自己診断チェック、ロールプレイングなど多様な演習を織り交ぜて深い気づきを引き出します。

プログラム (各日9:30~16:30)

■環境変化と期待されるリーダー像

- ・企業を取り囲む環境変化
- ・今求められる働き方とリーダーシップ

■優れたリーダーの条件とは

- ・チームパフォーマンスの促進・阻害要因
- ・優れたリーダーの3条件
- ・自己分析で自己の強み、弱みを整理する

■リーダーシップ発揮の3ステップ

- ①信頼を構築する
- ②ゴールを設定し浸透させる
- ③メンバーの力を引き出す

■職場実践に向けて 目標設定

- ・目標設定の仕方、考え方

講師の声

- ・ケーススタディや演習で実際にやってみることで、気づかされることばかりだった。
- ・非常に分かりやすく、講師の話し方も学ばせてもらった。部下の教育にも役立てたい。
- ・必ず役に立つと思った。実行していきたい。
- ・「今」という時代に合う内容で非常に満足。どう自社に落とし込むか意欲につながった。

研修No.

4

「自発的考動」を引き出す育成スキル向上セミナー

▶ 教えて引き出す、効果的な育成法とは

対象 管理者・中堅社員

開催期間

令和2年9月11日(金)

受講料

20,350円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



ディレクターズ(株)

代表取締役 井上 安立氏
世代交代コンサルタント

JR西日本にて海外事業、旅行事業、再編プロジェクトに従事。経営コンサルティング会社2社を共同で設立。企業の販売網再構築プロジェクトや組織改革プロジェクト等実績多数。幹部会を活用した「幹部の思考の見える化」「意思決定トレーニング」や「使命経営方針書」「教育型人事評価制度」を通じて円滑な世代交代を支援している。また、参加者の意欲を引き出すコーチングと経験学習で学び、気づき、自発性を促す参加型研修を通じて、次世代リーダー育成、組織変革に取り組んでいる。

講師の声

- なぜそうした方がよいか事例を用いて的確に説明していただけて良かった。
- 自分にできていない部分が明確になった。人の育成に携わりながら自分自身の成長にもつなげていきたいと思った。
- シートを活用して、部下の思いを上手く引き出すやり方が分かりやすかった。

研修のねらい

自ら考え行動できる人材を育てることは、企業全体の力になります。管理者やリーダーが、自発的な行動を引き出すコミュニケーション力を身につけることで、部下はスムーズに目標を達成し、自信をつけ成長します。

この研修では、育成を効果的に行うための「6つの基本能力」を、ティーチング(教える力)とコーチング(引き出す力)をベースに学びます。

プログラム (9:30~16:30)

- 部下育成におけるあなたの課題は何か
- 管理者の役割と部下育成の重要性
 - 業務と人のマネジメントを両立させる
 - ティーチングとコーチング
- 部下育成をする場面
 - 業務の中で意図的にOJTを進める
 - 効果的な指導法
 - 教え方の4段階
 - 褒める、注意する基本
- 6つの「育成」基本能力
 - ①観察力 タイプに応じた関わり方
 - ②関係構築力 信頼関係を築く
 - ③傾聴力 話を本気で聞く
 - ④質問力 行動を促進する
 - ⑤伝える力 効果的に伝える
 - ⑥承認力 変化や魅力を伝える
- 現場で実践できるPDCA 面談実習
 - 育成と業務目標の達成を両立する
 - 現場で実践 育成面談ワークシート

研修No.

5

中堅社員の目標達成力強化セミナー

▶ 組織の中核となる人材をめざす

対象 中堅社員

開催期間

令和2年8月25日(火)・26日(水)

受講料

32,560円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/25名

講師



(株)ビジネスプラスサポート

パートナー講師 片桐 あい氏

1992年サン・マイクロシステムズ(株)(現 日本オラクル(株))に入社。コールセンター業務・リーダー職を経て、業務改善プロジェクト・マネージャとして、日本のみならず海外のメンバーとも連携し、様々な企業の課題を解決。その際、手法として「シックス・シグマ」を取り入れる。

また、2002年以降は、社内の人材育成部署を立ち上げ、エンジニアの成長に貢献。延べ1,000人の人材育成に関わる。日本オラクルでは、女性活躍推進チーム(Oracle Women's Leadership)の活動を通して女性リーダーの輩出のためのトレーニングやワークショップを運営。

研修のねらい

中堅社員は、企業の将来を担う人材として重要なポジションにあり、次のステップへと成長し結果を出していくためには、仕事を成功へ導く原則を押さえることが重要です。

この研修では、中堅社員への役割期待を理解した上で、自律的に動き、周りを巻き込み、「協働」で目標を達成するために必要な力を身につけます。

プログラム (各日9:30~16:30)

- 中堅社員の役割期待の理解
- 目標設定のコツと原則
 - 目標達成のために必要な力とは?
- セルフマネジメント力を高める
 - リーダーシップの第一歩は自己マネジメント
 - リーダーシップとフォロワーシップ
 - 自律性を高めるためのマイチャレンジ
- コミュニケーションマネジメント力を高める
 - 上司の意向を察知する3つの力
 - 上司を巻き込む力を高める
 - 上司が求める「報・連・相」とは
- 後輩を巻き込む力を高める
 - 大切なことは“人を知ること”
 - 承認力を指導に生かす
 - 後輩のタイプ別指導法【ケース】
- タイムマネジメント力を高める
 - 生産性の高い仕事を実現する
 - 業務に「翻弄」されるのではなく「マネジメント」する
 - 今より効率を上げる仕事の進め方
- 論理的思考力を高める
 - なぜ論理的思考が必要なのか
 - 「論理的思考」と「創造的思考」のバランス
 - 思考を整理し組み立てる
 - フレームワークで考える
- 問題を解決するには
 - 問題とは“現状とあるべき姿のギャップ”
 - 問題解決のステップ
 - “なぜなぜ分析”で「深く」探る
- 行動宣言・目標宣言

研修No.

6

プレゼン・交渉力強化セミナー

▶ 提案が受け入れられる実践スキルを身につける

対 象 中堅・若手社員

開 催 期 間

令和2年8月6日(木)

受講料

20,350円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講 師



(株)ネクストステージ・プロデュース

代表取締役 **三神 結衣氏**

大学卒業後、繊維関係の会社に総合職として入社。その後フリーアナウンサーとして独立。関西の放送局でレギュラー番組を担当しながら、養成所の講師も務める。トレーニングの質を上げるために、渡米して実践心理学やコーチング、リーダーシップなど、能力開発のトレーニングを受ける。帰国後、2002年に(株)ネクストステージ・プロデュースを設立。数々の現場体験と、アクターズメソッド・心理学などを体系立て、人間力アップのための体感型トレーニングを確立する。

講師の声

- ・自分の話し方の癖や修正すべき点を含め、基礎を知ることができた。
- ・伝えるための技術が分かりやすく、自分に足りないものを見つけることができた。
- ・練習あるのみだと思うので、日々意識して話すことで少しずつでも成長したい。

研修No.

7

若手社員のための「先読み仕事術」

▶ さらに仕事を高め自立型社員をめざそう

対 象 若手社員

開 催 期 間

令和2年9月29日(火)・30日(水)

受講料

30,580円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/25名

講 師



エンパワーモチベーション

代表 **北川 和恵氏**

アナウンススクール講師を経て、人材育成会社にて企業研修・セミナー講師として経験を積む。2012年、独立。実務研修、ヒューマンスキル研修、小売・サービス業を中心に、調査事業・現場指導で活躍中。受講者の目線で熱く語りかける講義は、参加者のモチベーションを高め、ポジティブな思考と姿勢、能力を引き出すことで定評がある。

講師の声

- ・考え方ひとつで仕事がいキキすることに気づいた。今日で終わりではなく、明日から習慣づけられるように意識していきたい。
- ・目的、方針、情報の共有など、何と何がつながっているのかがしっかり理解できた。
- ・理解しているつもり、実践しているつもりだったが、改めて考え直す良い機会になった。

研 修 の ね ら い

ビジネスにおいて、相手が心から提案を受け入れ納得してもらうためには、伝え方がとても重要です。

この研修では、プレゼンでカギを握る“伝え方”に重点をおき、心理学的な要素を取り入れた演習を重ねることで、対人コミュニケーション力の向上をめざします。知識や技術だけでなく、実践型で“相手の心をつかむプレゼンテーション”の方法を体得します。

プログラム (9:30~16:30)

- **プレゼンテーションの成功を決める鍵**
- **相手に伝えるために必須の原則**
 - ・コミュニケーションの本質を知る
 - ・プレゼンテーション必須の同時感覚
- **「聞いてもらえる話」にするポイント**
 - ・聞いてもらえないには理由がある
 - ・伝えるための2大軸を定める
- **あなたの存在が印象に残るには**
 - ・印象に残らないことは忘れられる 【実習】
 - ・2つの方向性で自分を見直す
- **相手の心の扉を開く5つのステップ**
 - ・聞いてみよう!と思わせるには 【実習】
 - ・伝えるときに意識しておく大切な3ポイント
- **印象に残り伝わりやすくなる必須のスキル**
 - ・目で語る効果とパワー 【実習】
 - ・相手を惹きつけるハンドトーク
- **心に残る声・話し方**
 - ・話す基礎力レベルチェック
 - ・会話が短時間で的確になる基本的話し方 【実習】
- **相手が納得でき印象に残るシナリオ**
 - ・シナリオ作りの重要ポイント
 - ・共感と納得を生み出す要素 【実習】
- **交渉の成功率を上げる**
 - ・これが“相手が動く”納得の瞬間
- **相手が「聞いてみたい」を引き出す**
 - ・相手を引き込む話しかけ 【実習】
 - ・チャンスを創る必殺技 【実習】
 - ・話の流れを準備する 【実習】

研 修 の ね ら い

「指示待ち」ではなく相手の望んでいることを察し、自ら考え行動する社員が求められています。そのためには、上司からの指示の内容を正しく理解し、意欲的に仕事に取り組み、より効率のよい進め方を検討しつつ、チームに貢献していく姿勢が大切です。

この研修では、「上司からの指示の受け方」、「報告の仕方」などの仕事の基本を確認した上で、気配り・段取りの行き届いた仕事の仕方を学びます。

プログラム (各日9:30~16:30)

- **まずは仕事の基本を押さえておこう!**
 - ・顧客満足、上司満足を意識する
 - ・「先読み」は付加価値を高めること
 - ・なぜ「報告・連絡・相談」が重要なのか
- **先読み対応で会社の利益に貢献する**
 - ・期待通りの仕事+アルファを先読みする
 - ・その言葉遣い間違っていないか?
 - ・先読み電話対応・来客対応
- **仕事の成果を左右するコミュニケーション**
 - ・コミュニケーションギャップが起こる原因
 - ・意図と解釈の違いを無くす5つの方法
- **段取り力を高めてスピードアップ**
 - ・改善意識を持って生産性を上げる
 - ・仕事の質、量、投下時間
- **モチベーションは自分で管理する**
 - ・セルフコントロールで活き活きと仕事をする

研修No.

8

若手社員のための「わかりやすく伝える力」強化セミナー

▶ ビジネス基礎力を鍛える！納得感を高める「話し方」「書き方」

対象 中堅・若手社員

開催期間

令和2年9月3日(木)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



(株)ワークセッション

代表取締役

鈴木 たいし 泰詩氏

同志社大学大学院社会学修士。リクルート京滋総代理店にて総務・企画室を経て2007年に独立。現在は企業の採用/育成/評価制度構築を支援する中小企業向け人事コンサル業務、及び大手・学校法人/財団法人など幅広い組織に対して階層別スキル研修の開発及び登壇業務を行う。専門は「組織行動論」。特に理念浸透を組織成長のフレームとした考え方は、多くの中小企業経営者から支持を集めている。

研修のねらい

「上司はなぜ、私の話をわかってくれないんだろう…」そんな風を感じたことはありませんか？「わかりやすく伝える」には基本があります。

この研修では、「話す」「書く」の両面から、ビジネス基礎力である「伝え方」の基本を学び、納得感を高める「伝える力」の強化をめざします。身近なケースワークで体感しながら自分の伝え方の課題を見つけ、具体的な改善につなげます。

プログラム (9:30~16:30)

■ビジネスに不可欠な「伝える力」

- ・「伝え方」が悪いことで失う2つの大切なもの
- ・意思疎通不足の責任は「発信者」にある

- 【ケース】質の高い報告に修正しよう
- ・理解はできていても、実践できない「話し方」の難しさ対処法

■「伝える力」の基本は「論理的思考力」

- ・わかりやすく伝える為に必要な4つのルール
- 【ケース】スイカは野菜か果物か?!
- ・「〇〇化」できれば「伝える力」は更に強化される
- 【ケース】美味しくないとラーメン屋さんの原因を探ろう!

■納得感を高める「書き方」

- ・文章の目的・テーマを考えることで「背骨」ができる
- ・文章の縦の構造と横の構造をイメージする
- 【ケース】あなたの仕事を文章で表現してみよう

■伝える力を上げる究極のエッセンス

- ・仕上げは「相手の立場に立ち切ること」
- ・電話連絡メモで「気配り度」をチェックしよう

■納得感を高める「話し方」

- ・報告業務に必要な「状況判断マトリクス」
- ・報告業務に必要な「伝え方フレームワーク」

研修No.

9

新社会人のための仕事の基本を学ぶ講座

▶ 行動目標を決めて職場で実践 6ヵ月間で実力をつける

対象 新入社員

開催期間

令和2年4月9日(木)・10日(金)・10月15日(木)

受講料

36,630円(消費税込)

日数/時間/定員

3日間/19.5時間/30名

講師



キャリアアップ・ラボ(株)

人材育成インストラクター

いのうえ まい 舞氏

「落ちこぼれになる人は存在しない」との信念のもと、10年間教員としての実績を積み。活動を評価され、教育委員会や大学などで多数の講演活動経験を持つ。現場の課題解決に導く独自の施策と実践テクニックに定評を得ていた。現在は、育成の経験を活かし、人材育成インストラクターとして活動中。提案型の研修を得意とし、「納得感が高く、自然と行動変容につながる」と高く評価されている。

研修のねらい

1.『学生と企業人との違いを理解し、意識の切り替えを図ること』 2.『ビジネスの原則を理解し、実際に行動できること』 3.『仕事に楽しさを見つけ、自信を持っていきいきと仕事に取り組めること』の3つを研修全体の成果目標に据え、企業人としての心構え、マナー、仕事、人間関係の基本を学びます。

半年後のフォローアップでは、学んだことをどう活かしたかを振り返り、自信を持って仕事に取り組めるようステップアップをめざすことができるように指導します。

プログラム (各日9:30~17:00)

■組織の一員としての考え方と心構え

- ビジネスマナーの基本
 - ・なぜビジネスマナーは重要か
 - ・やる気を見せ、信頼を得る基本行動(挨拶・表情・態度・身だしなみ・言葉づかい)
 - ・信頼を与える電話応対
 - ・来客応対

- ・組織の一員としての自分
- ・明日からの行動宣言
<目標設定シート>

■仕事の進め方の基本

- ・組織に必要な人間関係構築のスキル
- ・ビジネス文書の書き方
- ・「報・連・相」の仕方
- ・仕事の効率を上げる「G-PDCA」

■フォローアップ<3日目 半年後>

- ・半年間を振り返る
- ・ビジネスマナースキルアップ
- ・仕事のQCDDの高め方
- ・プロとしての自己マネジメント力
- ・自分らしく輝くために
- ・明日からの行動宣言
<目標設定シート>

研修No.

10

ビジネスマナー・ブラッシュアップ

▶ しっかり基本を押さえてワンランク上をめざす

対象 中堅社員・育成担当者

開催期間

令和2年8月21日(金)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



キャリアアップ・ラボ(株)

人材育成インストラクター

こみなみ
まさみ
真純氏

13年間のホテル実務において、米国留学により培った語学力を活かしながらフロントレセプション業務、予約、販売客室売り上げ管理業務等を通じて接客、接遇、CS推進についての知識、経験を蓄積。フロントマネージャーを経てゲストリレーションズマネージャーとして、国内外の要人宿泊時のアテンド、サービスクオリティ向上に尽力。同時に部下育成計画作成、実施、人事考課、及び労務管理業務を通じてマネジメント力を培う。

講師の声

- ・正しいのかどうかグレーな状態だったことがはっきりした。自信をもってできそう。
- ・一つひとつ意味があるということに置いて仕事をしていこうと思った。
- ・「ブラッシュアップ」のタイトルにふさわしい内容だった。レベルが自分に合っていた。
- ・全てが聞きやすく、非常に分かりやすかった。時間が過ぎるのが早くもって聞きたかった。

研修のねらい

企業の顧客に対する考え方は、社員一人ひとりの対応に現れます。顧客を大切に思う気持ちを表現するビジネスマナーは、相手の信頼を得る上で欠かせないスキルです。

この研修では、ビジネスマナーの基本を振り返るとともに、状況に応じたワンランク上の対応をめざします。考え方や具体的なスキルを後輩に教えらるるレベルを目標にしながら進めます。

プログラム (9:30~16:30)

- あなたが企業のスタンダードになる
 - ・状況に合わせたプロの挨拶
 - ・「心」をつかむ「表情」の重要性
- 「正しい言葉づかい」の再確認
 - ・「あなたの言葉＝会社の言葉」を意識
 - ・「話し方」で気配り・心配りを伝える
- お客様の信頼をつかむ「電話対応」
 - ・「名乗り」で伝わる顧客満足度
 - ・お客様の「声」を聴き取る3つのスキル
- 企業姿勢が伝わる「来客対応・訪問」
 - ・お客様が到着する前から始まっている
 - ・スマートな名刺交換
 - ・あらゆる場面での席次
- クレームはお客様の期待の声
 - ・クレーム対応の心構えと意識
 - ・クレーム対応の基本ステップ
- 自信をもって教えるために
 - ・「なぜ？」が重要
 - ・「HOW TO」より「WHY TO」
 - ・教えることを通して自分も成長する

研修No.

11

外国人材のマネジメント基礎とトラブル防止策

NEW

対象 主に「外国人技能実習生」「特定技能外国人材」をマネジメントする管理者

開催期間

令和2年6月11日(木)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/20名

講師



(一社)キャリアマネジメント研究所

代表理事 ちば
ゆうだい
祐大氏

花王(株)在籍中、販売・マーケティング部門の中華圏担当責任者として、香港、上海の現地スタッフをマネジメント。2006年よりコンサルタントとして活動。全国の企業、自治体、教育機関等で主に「グローバル人材」に関する研修や講演を行っている。これまで59か国・地域、延べ6千人以上の外国人材を指導している。

著書に『なぜ銀座のデパートはアジア系スタッフだけで最高のおもてなしを実現できるのか!?』(IBCパブリッシング社)『異文化理解の問題地図』(技術評論社)他。

研修のねらい

国内事業所における「外国人技能実習生」「特定技能外国人材」等の外国人スタッフ活用の現状について紹介しながら、日本人とは異なる思考パターンや行動特性について解説します。

外国人材とうまくコミュニケーションし、適切に指導する方法、コミュニケーションの課題と問題の解決方法、トラブル防止策について、現状レベルに合わせた実践的な対応法を習得します。

プログラム (9:30~16:30)

- 外国人材活用の現状と今後
 - ・外国人労働者増加のトレンド
 - ・外国人の在留資格について
- 外国人材の特性に関する基礎知識
 - ・日本人との特性の違い
 - ・パーソナルスペース/時間/相性/親日性
 - ・多くの外国人がストレスを感じる日本人のタイプ
- 国籍ごとのマネジメント法の違い
 - ・国籍ごとの特性と価値観
 - ・中国、ベトナム、フィリピン、他
 - ・国籍ごとのマネジメントのポイント
 - 【ワーク】日本人との特性や慣習の違い
- コミュニケーションと指導法
 - ・日本人との「言葉」や「態度」の違い
- ・コンテキストとは/自己評価の違い
- ・外国人コミュニケーションの方法
- ・外国人材に対する指導ポイント
- ・マイルールの明示/言語5割増しの鉄則
- ・「利」を伝える重要性/ほめ言葉サンドイッチ法
- 【ワーク】新しいルールを徹底させたいケース
- 【ワーク】ほめ言葉サンドイッチ法トレーニング
- トラブル防止策
 - ・異文化マネジメントのトラブル事例
 - ・トラブルの原因とその防止法
 - ①制度面の問題点
 - ②受入側の対応の問題点
- 外国人材のマネジメントを成功させるために

研修No.

12

モチベーション・定着率向上をめざす

「人事考課」と「フィードバック・面談」の進め方

対象 中堅社員・育成担当者

開催期間

令和2年6月24日(水)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



ディレクターズ(株)

代表取締役 井上 安立 氏
いのうえ やすはる
世代交代コンサルタント

JR西日本にて海外事業、旅行事業、再編プロジェクトに従事。経営コンサルティング会社2社を共同で設立。企業の販売網再構築プロジェクトや組織改革プロジェクト等実績多数。幹部会を活用した「幹部の思考の見える化」「意思決定トレーニング」や「使命経営方針書」「教育型人事評価制度」を通じて円滑な世代交代を支援している。また、参加者の意欲を引き出すコーチングと経験学習で学び、気づき、自発性を促す参加型研修を通じて、次世代リーダー育成、組織変革に取り組んでいる。

講師の声

- ・評価に対してポジティブな見方ができるようになった。目からうろこだった。
- ・有効なツールがあつてよく理解できた。
- ・「考課・評価」＝「教育・育成」という新たな気づきがあつた。
- ・面談への心がまえ、準備の仕方を変えていきたい。

研修のねらい

効果的な「人事考課」と「面談」、育成を意識した日常の関わりは、部下のモチベーションを高め、考動につなげ、組織を活性化するカギとなります。この研修では、「人事考課」の目的と、人材育成につなげる考え方や手法について理解を深め、「日常における育成」と「フィードバック面談」のスキルを実習や事例を通して習得します。現状を振り返り課題を見つけ、明日からの実践に向け具体的な行動につなげます。

プログラム (9:30~16:30)

- 人事考課の重要性と管理者の役割
 - ・そもそも人事考課は何のためにするのか
- 人事考課の実際
 - ・定義、着眼点、考課段階を把握する
 - ・評価のバラツキと自らのクセを知る
 - ・正しい人事考課に必要なこと【実習】
- 部下との日常の関わりと人事考課
 - ・日常の関わりの中で部下を育てる
 - ・期待やゴールを明確に伝える
 - ・逆算して日々の活動に落とし込む
- PDCAを確実に回して考える癖をつける
 - ・部下をどう褒め、注意するのか
- やる気にさせるフィードバック面談
 - ・やる気になる面談、なくす面談【事例】
 - ・やる気にさせる「5つのポイント」
 - ・面談トークマニュアル作成
- フィードバック面談の実習
 - ・フィードバックシナリオを考える
 - ・面談ロールプレイ【実習】
 - ・振り返りとアドバイス

研修No.

13

OJTを成功させる 指示の出し方・報連相のさせ方・受け方

NEW

対象 中堅社員・管理者・育成担当者

開催期間

令和3年3月3日(水)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



ディレクターズ(株)

代表取締役 井上 安立 氏
いのうえ やすはる
世代交代コンサルタント

(前掲)

研修のねらい

「報連相」がしやすい環境は、業績アップやミス防止、さらには良好な人間関係の構築につながり、新人・若手のモチベーション向上も期待できます。この研修では、「指示の出し方」、「注意の仕方」、「褒め方」、「報連相のさせ方」など、できているようでできていない指導の基本を学びます。また、現場で活用できる「育成計画」「部下のタイプに合わせた指導計画書」「指示の具体化マップ」を作成し、すぐに実践できるよう具体的に進めます。

プログラム (9:30~16:30)

- 指示、指導、報連相におけるあなたの課題
 - ・わかったか？理解したか？は禁句！
- 指示の出し方のクセを知る
 - ・指示は伝わっていない？！
 - 【演習】こんな時、どう指示していますか？
- 部下が動く指示の出し方
 - 【演習】指示を具体化、分解、見える化する
- 忙しい日常OJTを計画的に進める
 - ・OJTとPDCA どの場面でもどのように教えるか
 - 【計画】「部下育成計画」
 - ・教え方の4ステップ
 - ・教えた後に褒め、注意する
- タイプに合わせた指示・報連相のさせ方
 - ・「任せて良い部下、ダメな部下」
 - ・「指示待ち、報告しない部下」
 - ・「何を考えているかわからない部下」
 - 【計画】「タイプに合わせた指示、報連相計画」
- 指示出し、報連相トレーニング
 - 【演習】
 - 営業…目標達成や行動を促進したい
 - 製造/管理…納期厳守、ミス、クレームを防止したい
- まとめ 学びの整理と行動宣言

研修No.

14

【嶺南教室】 <企画中>

対 象 中堅社員・管理者・育成担当者

開 催 期 間

研 修 の ね ら い

地元企業の意見、要望等を集めながら企画します。

受 講 料

日 数 / 時 間 / 定 員

プログラム

【参考】令和元年度の実施内容

- ・初歩から学ぶAI・IoT時代の最新技術 ~中小企業が今後の活用に活かすには~

改善の総合商社OIDON 代表 ^{なかの}中野 ^{りゅうじ}竜司氏

研修No.

15

営業力強化トレーニング講座

▶「傾聴力」と「質問力」を強化し、「伝える技術」を身につける

NEW

対 象 若手・中堅の営業、企画担当者

開 催 期 間

研 修 の ね ら い

令和2年11月11日(水)・12日(木)

受 講 料

33,000円(消費税込)

日 数 / 時 間 / 定 員

2日間/12時間/20名

講 師



(株)エス・シー・ラボ

代表取締役 ^{たなか}田中 ^{かずよし}和義氏

(株)リクルートをはじめ、人材ビジネス企業数社で、営業マネージャー、企画マネージャー、事業統括マネージャー、そしてキャリアコンサルタントを経験。リクルートグループ各社では営業表彰20回以上、全社営業MVP表彰2回、リクルート、リクルートフロムエー2社でトップセールスクラブの殿堂入り。その後、(株)クイックでは名古屋支店長として5年間で年間売上を6倍以上に拡大した実績を持つ。著書に「相手に本音を語らせて、思うように動かす技術」(明日香出版社)

プログラム (各日9:30~16:30)

■ヒアリングスキル編

ー傾聴力と質問力の強化ー

- ・提案型営業の基本
- ・顧客に寄り添う営業スタイルの確立
- ・顧客の興味を喚起させるスキル
- ・ヒアリングスキルの強化
- ・顧客ニーズを正確に把握する
- ・効果的なプレゼンテーションにつなげる
- ・実践演習
- ・商談のヒアリング
- ~プレゼンのプロセスを実践

■プレゼンテーションスキル編

ー伝える技術の習得ー

- ・プレゼンテーションとは
- ・上達する3つのポイント
- ・3要素と技術を理解する
- ・プレゼンテーションのチェックポイント
- ・プレゼンテーションを作成する
- ・実践演習
- 全員がプレゼンテーションを行い、フィードバックする

研修No.

16

ビジネス・仕事の質を高める「企画・発想力トレーニング講座」

▶「アイデア・企画を量産し、伝えて、実現する仕組み・秘訣」を学ぶ

対象 経営者、管理者、営業・マーケティング担当者

開催期間

令和2年11月16日(月)・17日(火)

受講料

36,300円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/13時間/20名

講師



HARAJIRI MARKETING DESIGN

代表 **原尻 淳一** 氏

大手広告代理店入社後、エイベックスグループに転職。多くのアーティストのマーケティング、映画の宣伝戦略、アニメの事業計画立案を行う。現在はエンタテインメント会社、医療会社、菓子会社等で幅広くコンサルティングを行っている。また、龍谷大学経済学部客員教授として実践的なマーケティングの講義とワークを学生たちに展開。著書に「IDEA HACKS」等、東洋経済ハックツシリーズ。近著では「ビジュアル・マーケティング・フレームワーク」(日経文庫)がある。

研修のねらい

この研修では、ビジネスの戦略を売上から逆算できる視点で獲得するとともに、マーケティングプロセスの理解を進め、フレームワークを活用したビジネスプランニングを体得します。

そのためのアイデア発想の基本方法を、ワーク中心で事例を交えながら学びます。何度も繰り返しトレーニングすることで、企画・発想力を強化し、そのデザインされたアイデアをビジネス成功へとつなげていきます。

第一線で活躍するマーケティング・プランナーがそのノウハウを全公開します。

プログラム (各日9:30~17:00)

ビジネス基礎編

- セールスブレイクダウンと3つの戦略
- ビジネスのフルモデルチェンジとマイナーチェンジ
- リサーチの意味と戦略構想
- 具体策と実行・管理

ビジネス・イノベーション編

- アナロジー思考
料理と企画の間にあるもの
- Structure Mapping法
構造投射法で新規ビジネスのアイデアを量産する
- SCAMPER法
アイデアを転がして磨き上げる方法
- アイデアブートキャンプ

受講者の声

- ・事例を踏まえて講義→実践(ワーク)という流れで進んだので理解できた。
- ・構造パターンに落とし込む進め方は参考になった。
- ・自社ですぐ実践できる内容だった。アイデア・発想のコツを掴むことができた。

研修No.

17

ストーリーやこだわりで売る! ブランド構築セミナー

▶ 中小企業だからこそできるブランディング

対象 商品企画、営業、マーケティング担当者

開催期間

令和2年5月22日(金)

受講料

18,370円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



(株)DDR

代表取締役 **安藤 竜二** 氏

1971年、愛知県岡崎市生まれ。高校卒業後、ロックスターを夢見て上京するが挫折、1993年に岡崎の老舗木材会社に入社。作業員からスタートして営業マンに。

2003年、社内ベンチャーで家具ブランド「SIKI」を立ち上げ、フリープロデューサーとして東京で店舗プロデューサーやブランド開発を手がけた後、故郷岡崎に戻り、2006年、ブランディング・カンパニー(株)DDRを設立。

研修のねらい

“ブランディング”とは、自社の商品・サービスまたは自社の存在そのものについて、消費者が一定のイメージを持ち、市場での価値を高めるためのマーケティング戦略のことです。ブランドの持つ力は、いわゆる「ブランド品」のような高級品だけに限らず、中小企業や地域ビジネスも戦略次第で「ブランド」になり、「ブランド力」を持つようになります。

この研修では、“中小企業だからこそできるブランディング”について、基本的な知識から実践につなげる手法までを学びます。

プログラム (9:30~16:30)

■ブランドとは「消費者との約束の言葉」

- ・ブランディング基礎知識
- ・中小企業のブランディング成功事例
- ・ブランドプロミス・ペルソナ設定

■メディアに取り上げられる発信法

- ・中小企業だからこそできるメディア活用法
 - ・ブランドメディア発信
 - ・実践型プレスリリース作成
- 【ワークショップ】

■自社の強みを発信するツールづくり

- ・「消費者の心を掴む」販促ツールの作成
- 【ワークショップ】

■社員一丸で構築する自社ブランド作り

- ・社員を巻き込む「トルネードブランディング」

受講者の声

- ・商品をメディアに取り上げてもらえる具体的なポイントや、読んでもらえるDMの作り方を幾つもの実践例により紹介していただき、非常に有難かった。
- ・「お客様が求めていること」を分析し、求められる商品を作っていきたいと思うようになった。
- ・結果に結びつくまでのプロセスがとても興味深く、聞き入ってしまった。
- ・ペルソナの定め方や色による印象の話が特に面白かった。

研修No.

18

ビジネス心理学で学ぶマーケティングとプライシング

▶「ビジネス心理学」から「正しい値決め」を理解する

対象 営業、マーケティング担当者

開催期間

令和2年11月6日(金)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/20名

講師



田中公認会計士事務所

所長 **たなか やすひろ**
田中 靖浩 氏

1963年三重県四日市市出身。早稲田大学卒業後、外資系コンサルティング会社を経て現職。中小企業向け経営コンサルティング、経営・会計セミナー、講演、書籍の執筆、新聞・雑誌の連載などで活動中。最近では、落語家との共演イベントを開催するなど活動の幅を広げている。主な著書『実学入門 経営がみえる会計』『良い値決め 悪い値決め』『会計の世界史』(いずれも日本経済新聞出版社)など。

研修のねらい

私たちの購買行動は「直感」や「思い込み」によるものが少なくありません。その直感や思い込みのパターンをあらかじめ理解しておくことによって、ビジネスやコミュニケーションを円滑に行うことができます。

この研修では、ビジネス心理学(行動経済学)の理論を用いて、マーケティングにまつわるプライシング(価格戦略)や“売り方”などの難解な理論を、ユニークな話術で評判の田中講師が軽妙な語り口で分かりやすく解説し、顧客満足につながる値決めの方法を学びます。

プログラム (9:30~16:30)

■**ビジネス心理学の重要性**

- ・経済学では説明できない[行動経済学]
- ・「銃よりヘビを恐れる」人間の経験則

■**買い物に潜む「損失回避」の心理**

- ・下取りセール・ガソリン無料券・消費税還元セールの共通点は?
- ・赤字から撤退できない経営者の心理

■**思い込みの原因「保有効果」に要注意**

- ・なぜ保険を解約するには抵抗があるのか
- ・主婦相手のセールス成功のキーワード

■**プライシング(価格戦略)の基本は管理会計**

- ・日本企業がプライシング下手なワケ
- ・日本中に広がる実質値上げとは?
- ・アンカリング(特定の特徴や情報の断片を重視する傾向)の効果的な活用
- ・ビジネス心理学を用いた成功事例
- ・損益計算書から管理会計への発想転換
- ・限界利益の重要性

■**プライシングの実践【演習】**

- ・値下げするには、どれだけの数量増加が必要か?

受講者の声

- ・体験談が多く、心理学というと難しいイメージがあったが非常に分かりやすかった。
- ・自分基準で「作る」「売る」を考えてしまいがちだったが、顧客の立場で商品展開したい。
- ・すぐに実践してみようと思うこと(フレーミングを変えるなど)があり、楽しく受講できた。

研修No.

19

決算書の読みこなし方と経営分析のポイント

▶会社の真の姿を把握する力、改善できる知恵を身につける

対象 経営者、管理者、経営企画・経理担当者

開催期間

令和2年11月9日(月)・10日(火)

受講料

32,560円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/20名

講師



税理士・米国税理士・CFP(R)

こうげ じゅんこ
高下 淳子 氏

外資系コンサルティング会社(監査法人)に勤務ののち独立開業。税務会計顧問、経営コンサルティング業のほか、各地の金融機関・商工会議所・各種団体等のセミナー講師としても活躍中。経理担当者はもちろん、経営幹部、新入社員、後継者などを対象とした、「明快」かつ、分かりやすい「実践的講義」には定評がある。著書に『決算書を読みこなして経営分析ができる本』(日本実業出版社)『やる気が出てくる決算書が読める魔法のステップ』(ソーテック社)など多数。

研修のねらい

「決算書」はその会社の情報の宝庫です。決算書を読みこなして分析することで、様々な経営状況が見えてきます。

この研修では、会社経営の舵取りに必要な不可欠な経営分析指標にポイントを絞り、読み方、計算方法、結果からわかってくる意味を学び、その上で、経営を改善するための決算書活用法や数字の見方のコツを掴みます。サンプル決算書などでの演習や事例を通して、実際に“使える”ように分かりやすく具体的に進めます。

プログラム (各日9:30~16:30)

■**決算書は「5つの箱」で理解しよう【演習】**

“5つの箱”で決算書を作成してみる

■**貸借対照表を読みこなすポイント【演習】**

貸借対照表の分析指標を計算してみる

■**株主資本等変動計算書と注記表**

■**損益計算書から儲ける力を判断する【演習】**

損益計算書の分析指標を計算してみる

■**キャッシュフロー経営の基礎【演習】**

“キャッシュフロー計算書”の作成

■**採算管理と損益分岐点分析【演習】**

簡単な「利益計画」を立ててみる

■**生産性の高い会社であり続けるために【演習】**

サンプル会社は生産性の高い会社か

受講者の声

- ・講義が非常に分かりやすく、決算書に対しての知識を深めることができた。
- ・大事なところを何度も詳しく説明されていたため理解しやすかった。
- ・参加型のセミナーで講義と演習の配分もとても良かった。

仕事の品質と生産性を高める「改善」の具体策

NEW

▶ 具体的で実践的な取り組み方法をわかりやすく解説！

対象 管理業務、間接業務に携わる若手・中堅社員

開催期間

令和2年10月16日(金)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



コンサルソーシング(株)

代表取締役 **まつい じゅんいち 氏**

システムアナリスト、情報システム監査技術者、中小企業診断士。アイシン精機(株)にてABS等の新製品開発に従事。微小洩れ測定法開発にて科学技術庁長官賞を受賞。その後、(一社)中部産業連盟、大手コンサルティング会社、現職において工場改善・管理間接・開発業務改善、5S、目で見える管理、経営戦略のコンサルティングを行っている。

研修のねらい

オフィス業務においても、仕事の品質や生産性の向上が求められています。しかし、要求の多種多様化、仕事の属人化などによって、効率化や生産性向上につながらないといった職場は少なくありません。

この研修では、製造現場では当たり前の考え方や視点から、一人ひとりの仕事の負担を軽減して、品質と生産性を高めるマインドと改善手法について学びます。具体的で実践的な取り組み方法を、講義と事例・演習でわかりやすく習得します。

プログラム (9:30~16:30)

■オフィス業務の課題

- ・生産性を意識し高めるマインド
- ・仕事のミスが減らない理由
- ・チーム生産性が高まらない理由

■仕事の2S(整理・整頓)で

- 価値のないムダな仕事はやめる
- ・価値のない(低い)仕事をやめる
- ・やり戻しを減らす
- ・仕事の連結で段取り回数を減らす
- ・仕事の一列待ちで特急ロスをなくす
- 【演習】ムダの洗い出しと連結改善

■ミスの起きにくい仕事環境をつくり

- 計画・段取りをする
- ・1×1によってわかる「必要なモノ」

- ・置き場・ファイル・文書の表示方法を統一
- ・机上ゼロ帰宅で片付けることを習慣化
- ・プロセスマップで現場の知恵を共有
- ・手順を徹底して抜け落ち防止
- ・「想定外」や「リスク」を想定して準備する

■ナレッジを共有する標準化で

- チームの生産性を高める
- ・ナレッジを共有する業務の標準化
- ・ベテランからナレッジを引き出す
- ・流れの標準化と急所の見える化
- ・ナレッジの習熟度を高め、伝承する
- 【演習】チーム力を高める手順書の作成

SNS上で起こるクレーム・トラブル防止と対応策

NEW

対象 経営者・管理者・担当者

開催期間

令和2年6月17日(水)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/20名

講師



弁護士

よしだ **いくこ 氏**

2006年、司法修習終了後、在阪大手法律事務所に入所。訴訟等の紛争解決案件を中心に、企業法務における幅広い案件を担当する(担当企業60社以上、関与担当者1000人以上)。2018~2019年大阪弁護士会男女共同参画推進本部会長。講演やセミナーでは、各種紛争解決の経験を活かし、実務的視点から紛争対応、予防法務、コンプライアンスを得意とする。後輩弁護士を30名以上育成した経験を踏まえ「その場で身につく、すぐに実践できる」セミナーを目指している。

研修のねらい

SNSが持つ発信力は無視できないものになっており、企業経営に対して良くも悪くも大きな影響を及ぼします。

この研修では、経営層・管理職の方を対象に、SNSの特性、トラブル類型(事例)、炎上しない企業発信、予防策と事後対応について対外的な問題・社内的な問題を全般的に解説します。また、豊富な具体例とグループ演習等で理解を深めます。

プログラム (9:30~16:30)

■ソーシャルメディアの特性

- ・他社のSNS炎上事例
- ・SNSトラブルの企業への影響

■SNSトラブルの具体的事例・リスク

- ・不適切投稿によって侵害される各種権利
- ・業務でのSNSの利用に関するトラブル
- ・私的なSNSの利用に関するトラブル
- ・個人情報(顧客情報等)漏洩
- ・不適切な業務遂行に関する投稿
- ・誹謗中傷に当たる投稿
- ・私的な意見表明の投稿
- ・SNSの特性・危険性を無視した投稿
- ・カスタマー・ハラスメントや業務妨害被害

■炎上しない企業情報発信

- ・企業の情報発信が炎上するとき
- ・内にあるアンコンシャス・バイアス
- ・炎上しないために押さえるべきポイント

■SNSトラブルの予防策

- ・規程類の整備
- ・社員研修等の教育
- ・社内体制の整備

■SNSトラブルに関する事後対応

- ・社内の対応フォロー(発信者の特定から情報削除、改善策策定まで)
- ・SNS上で攻撃されたときの対応策
- ・事後対応でダメージを食い留められた例
- ・事後対応でダメージが大きかった例

研修No.

22

店舗マネージャー・トレーナーのための 「教えるスキル」強化セミナー

▶ “シニア”・“若手スタッフ”・“外国人実習生” への教え方には「コツ」がある

NEW

対象 店舗マネージャー・育成トレーナー・先輩社員等教える立場にある方

開催期間

令和2年5月26日(火)

受講料

8,800円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/3時間/20名

講師



(株)スマイル・ラボ

代表取締役 **あかほま るみこ**
赤沼 留美子 氏

大学卒業後、(株)ファミリーマートに入社。当時5000店10万人のパートアルバイト社員のマネジメントシステム(オペレーション・採用・育成・評価のしくみ)づくりプロジェクトに携わる。お客様に最も近い現場の「オペレーション基準」を土台に育成・評価のしくみを構築し、お客様満足度向上とパートアルバイト社員の満足度向上を同時に図る仕組みの普及に尽力中。宝飾品販売店、レンタカー、100円ショップ、葬儀屋、ドラッグストア、飲食店、大学院、リゾートホテル、清掃会社、ガス検針会社、温泉旅館、福祉施設など個店からチェーン店まで幅広く支援している。

研修のねらい

若手の早期離職や外国からの実習生、シニア層の増加など一緒に仕事をしていく上で課題は山積みです。しかし、「仕事の教え方」は教わったことがなかった。このような方は意外と多いのではないのでしょうか。知らなかったがゆえに発生する、ムダな時間や労力、イライラは減らすことができます。

この研修では、言葉の問題や価値観の違いを認識したうえで、現場スタッフにもっとイキイキと活躍してもらうための「教えるスキル」を学びます。

プログラム (13:30~16:30)

■教える人の心がまえと技術

- 求められる3つの資質
- 接するときの心がまえ
シニア/若手スタッフ/外国人
- トレーニングの4ステップ
- よくあるNG例

■良い人間関係を保つ6つのポイント

- ①あいさつ、お礼は「名前」をつける
- ②相手の目をみて
- ③お願いしたいとき・やってほしいとき
- ④カットとなったときの「判断留保」
- ⑤ほめるとき・注意するとき
- ⑥職場にキツイ人がいたら

■教え方6つのコツ

- ①わかりやすい言葉を使う
- ②一文は短く
- ③正しいお手本を示す
- ④「わかったかどうか」を確認する
- ⑤「なぜそうするのか」を説明する
- ⑥できたところを「認める」

■相手に安心感を与える「きき方」

- ①聞く
- ②訊く
- ③聴く

研修No.

23

接客・クレーム対応力強化セミナー

▶ お客様の心を掴むスキルを磨く

対象 中堅社員・育成担当者

開催期間

令和2年10月22日(木)

受講料

18,370円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



キャリアアップ・ラボ(株)

人材育成インストラクター **やすだ りつみ**
安田 依鈴未 氏

旅行代理店を退社後、現パナソニックにてインストラクター兼営業社員として活動、関西地区でトップセールスとなる。営業職の経験を活かし講師として独立。接客販売対応の基本スキル、マインド、常に顧客視点のサービスを考える主体性を醸成し、その定着化に向けて徹底的に指導。受講者の強みや弱み、理解度に合わせたわかりやすい解説がやる気を引き出し、成果を実感できると定評がある。

研修のねらい

厳しい経営環境の中で勝ち残っていくためには、スタッフが顧客満足に対する理解を深め、接客力、対応力を向上させることが不可欠です。

この研修では、「現場に即した実践的なスキルを身につけること」「自分流に活用できること」を目標に、選ばれるお店に求められる、一流の接客力を磨きます。事例や演習を交えながら、基本から応用までトレーニングを通して体得します。

プログラム (9:30~16:30)

■お客様がお店に求めているもの

- 心の満足度が売り上げをつくる
- ホスピタリティとONE TO ONEの対応

■お店のイメージを決定づけるもの

- お客様は黙って評価する
- 対応から見えるプロ意識
- 安心感を与える接客話法

■販売力を高める基本スキル

- 購買心理を理解する
- お客様の心を掴む4つの要素
好感→信頼→満足→定着

■顧客満足に直結するクレーム対応力

- クレーム発生の原因、対応の基本
- 相手の心の状態を理解する
- 組織としての対応のあり方
- 解決までの道筋
- 困ったクレマーへの対応策
- お客様のタイプに合わせる

■総合ロールプレイング

受講者の声

- 基本から応用まで、明日から使える技をたくさん学ぶことができた。
- 話を聞くだけでなく実際にやってみることで、とても分かりやすく実践できた。
- 改めて、もっとお客様の立場から考えないといけないと思った。

研修No.

24

ISO9001 内部監査員養成講座

▶ 模擬監査や演習を通して実践力を身につける

対象 内部監査員予定者、品質保証・管理部門の責任者・リーダー

開催期間

令和2年10月28日(水)・29日(木)

受講料

36,630円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/13.5時間/30名

講師



(一社)日本能率協会
審査・検証センターISO研修事業部
主任講師 **宮澤 武氏**

技術分野の業界雑誌の編集記者を経て、1987年に日本能率協会入職、ISO9001通信教育教材の企画開発に携わる。2002年からは、研修講師としてISO基礎・実務・経営者向け研修からQMS・EMS構築研修、EMS・QMS内部監査員養成及びスキルアップ研修、2015年版対応システム改善指導等の研修講師、支援活動に携わる。

研修のねらい

企業には、マネジメントシステムの有効性を正しく評価し、内部監査を通じて組織の目標達成に貢献できる内部監査員が求められます。

この研修では、内部監査の重要性と監査員の役割を認識した上で、「規格要求事項」と「内部監査の流れ」について、講義・演習・ロールプレイを通して具体的に学びます。

プログラム (1日目9:30~17:30/2日目9:30~17:00)

- ISO マネジメントシステムとは何か
- 内部監査のねらいと内部監査員に求められる力量
- ISO9001・QMSのねらい
 - ・品質マネジメントの原則
- ISO9001：2015規格要求事項の解説
- 【演習】不適合の抽出と記述
- 内部監査活動の流れと内部監査の実務
- 【演習】模擬内部監査の実施
 - ①監査準備(質問事項検討)
 - ②模擬監査(ロールプレイング)
 - ③是正処置要求書の作成
 - ④監査所見の発表、講師コメント
- 理解度確認テスト

受講者の声

- ・内部監査の立場としての見方や考え方、報告書の書き方が参考になった。
- ・ロールプレイングにより内部監査の進め方が理解できた。
- ・各業種に例えた説明でイメージしやすい。質問の仕方は勉強になった。

研修No.

25

図面の読み方基礎講座

▶ 図面を読むのが初めての方、事務系の方でもわかりやすい!

対象 技術系・製造系企業の新人・若手社員、アシスタントの方等

開催期間

令和2年4月15日(水)

受講料

18,370円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



ジン・コンサルティング
代表 **西村 ひとし氏**

㈱村田製作所の生産技術部門で21年間、電子部品の組立装置や測定装置等の新規設備開発を担当し、村田製作所グループ全社への導入設備も多数。製造部門の責任者として、品質管理、生産管理、現場改善を担当するほか、社内技能講師にも従事。2007年に独立し、製造業およびサービス業での生産性向上支援および技術セミナー講師として教育支援を行う。わかりやすい講義と適切なアドバイスに定評がある。経済産業省プロジェクトメンバー、中小企業庁委員等を歴任。著書「図面の読み方がやさしくわかる本」(日本能率協会マネジメントセンター)など多数。

研修のねらい

図面はモノづくりにおける情報の伝達手段です。図面を読むには、ルールを押さえておく必要があります。設計と違う自己流の読み方をすれば、不良につながりかねません。技術者だけでなく、資材購買や品質管理、生産管理、そして営業担当者まで「図面が読める」ことは必須条件です。

この研修では、初めて図面を見る方でも理解できるよう、JISに基づく図面のルールを、立体モデルを使いながらわかりやすく解説します。

プログラム (9:30~16:30)

- 1. 立体をイメージする
 - 図面の役割を理解しよう
 - ・図面の目的と種類
 - ・JIS規格について
 - 立体を1枚の紙に表す方法を学ぼう
 - ・モノを見る視点
 - ・第三角法とは
 - 図面から立体をイメージしよう
 - ・いろいろな例で練習してみよう
 - モノの内部を表す断面図を知ろう
- 2. 情報を読む
 - 図面用紙の構成を知ろう
 - ・図面の種類とサイズ、表題欄、尺度
 - 寸法表示を読み取る
 - ・寸法線と寸法数字
 - ・丸や半円面取りなどを表す補助記号
 - 公差を読み取る
 - ・穴と軸とのはめあいを体感する
 - 表面粗さを読み取る
 - ・表面のなめらかさをあらわす

受講者の声

- ・図面の読み方に関して振り返りができ、新たな知識も得ることができた。
- ・今まで曖昧に覚えていたことも正しく理解できた。
- ・直列寸法と並列寸法を使った場合の公差の違い、座繰りを使う理由を理解した。

研修No.

26

新入社員が知っておくべき「モノづくり現場」の基礎知識

▶ 製造業のどの部門にも必須の基礎知識を学ぶ!

対象 技術系・製造系部門の新入社員

開催期間

令和2年4月14日(火)

受講料

18,370円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



ジン・コンサルティング

代表 **にしむら ひとし 西村 仁氏**

(前掲)

研修のねらい

生産現場に配属される新入社員にとって、現場に求められる品質・コスト・納期を正しく理解し、安全第一で実践することは必要不可欠です。

この研修では、報告・連絡・相談の意味から、会社の利益を獲得するために現場が果たす役割についてわかりやすく解説します。技術、加工、組立はもちろん、品質管理、生産管理、資材購買、営業部門にも共通の内容です。理系だけでなく文系出身者や女性社員、若手社員、中途採用社員の皆さんにも事例紹介や実習を踏まえながら理解を深めます。

プログラム (9:30~16:30)

■**会社の利益は現場が生み出す**

- いかにモノづくり現場が大切かを理解しよう
- 原価のしくみを知ろう
- 利益を生む品質Q、コストC、納期D

■**社会人として共通の基本ルール**

- モノづくりは分業で成果をあげる
- チームワークの基本
- コミュニケーションは報連相から

■**仕事のスタイルと問題解決**

- 定常作業と非定常作業
- 問題解決のポイントは原因分析

■**効率よく仕事を進める**

- 組立作業の実習キットでムダ取りを体感

■**モノづくり現場の基本「5S」とは**

- 「整理」と「整頓」の意味の違いを知ろう
- 具体的な整理・整頓の事例

■**安全は自分で守る**

- 安全はすべてに優先する
- 安全を確保する方法とは

■**自分を高める**

- いかにしてスキルをアップさせていくか

受講者の声

- 手を動かす演習で、視覚的・感覚的にも理解できた。
- 難しい言葉を噛み砕いて説明していただき、非常に分かりやすかった。
- グループで話し合っって様々な意見を聞くのがとても楽しかった。勉強になった。

研修No.

27

モノづくり企業の調達・購買技術の基礎

▶ 購買担当者に必要な基礎知識を体系的に身につける

NEW

対象 資材調達・購買・外注の担当者(新任担当者含む)

開催期間

令和2年7月8日(水)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/20名

講師



調達科学研

代表 **ふじた さとし 藤田 敏氏**

1981年ソニー(株)に入社。32年間一貫して調達購買業務に携わり、原材料集中購買、資材調達システム開発、開発試作購買、量産購買を経験。その後、11年超の渡米生活でソニー・アメリカ全体の購買組織を統率。ベスト・プラクティスによる業務効率化、MRO(非生産材)の集約化、現地調達率向上等に力を注いだ。2003年帰国後、グローバル調達推進、目標材料費管理、ODM/OEM活用、資材調達組織改革に取り組み、2013年調達科学研を設立。研修・コンサルティング等を通じ、調達購買業務が経営に如何に貢献すべきかを精力的に説いて回っている。

研修のねらい

製造業にとって調達・購買部門は企業の収益に大きな影響を与える部門であり、担当者の業務はコスト・品質・納期の管理、新たな取引先の調査選定等、非常に多岐に渡ります。

この研修では、調達・購買部門の役割や、担当者としての心構え、業務の原理原則といった基礎的な内容について学びます。また、実務上特に重要となる取引先選定やコスト管理についてのポイントも詳しく解説します。

プログラム (9:30~16:30)

■**調達購買の本質**

- ビジネスプロセスにおける調達・購買の役割と機能
- 調達購買基盤の関連図

■**調達購買担当者の心構え**

- 調達購買部門の責任
- 調達購買倫理
- 関連部門との連携

■**取引先管理**

- サプライヤー・リレーション・マネジメント
- サプライヤー評価とそのフィードバック
- 経営分析・財務分析

■**調達購買業務の実践**

- 調達・購買プロセス(発注・受入・検収の分離)

- 納期管理
- 品質管理(QC)
- 調達環境分析
- 調達品別調達戦略構築
- サプライヤー戦略構築

■**原価管理**

- コスト分析の基礎
- 価格査定の方法
- コスト低減の基礎(VA/VE/IE)

■**調達購買の基礎**

- 強行法規(下請法等)
- 国内規格、国際規格
- 単位・仕様・図面

研修No.

28

生産管理の基本～計画・手配の実際とレベルアップ術

NEW

▶ 生産管理の基本と実際の課題解決力を習得

対象 生産管理の基礎を学びたい若手・中堅社員、生産管理改善担当者

開催期間

令和2年9月2日(水)・3日(木)

受講料

33,000円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/20名

講師



コンサルソーシング(株)

コンサルタント

いしかわ ひでと
石川 秀人氏

一部上場大手メーカー勤務後、(一社)日本能率協会、(一社)中部産業連盟、Deloitte トーマツコンサルティング(株)において、経営コンサルティング・企業内研修等に従事。教育・コンサルティング業界でTPS(トヨタ生産方式)ベースの人づくりを中心に実践活動を行う。

2005年にトヨタグループOBらと現コンサルティングファームを設立。生産現場改善、ホワイトカラーの業務改善、5S、見える化、海外法人におけるKAIZEN指導とローカルスタッフの育成などの経営コンサルティング、企業内研修、セミナー講師とし活動している。

研修のねらい

生産管理の基本を知らないまま、経験に基づいた管理をしている若手・中堅社員は、応用力の低下、間違った処置による問題の拡大を招く恐れがあります。また、生産を取り巻く環境変化が、従来の生産管理スタイルでは対応できない課題を提起しており、これからの生産管理はスキル習得も必要となっています。この研修では、生産管理における計画、手配、統制の基本を習得した上で、実際の課題、対応策について演習を通じて実践的に学び、応用力、課題解決力など生産管理に求められるスキルを養成します。

プログラム (各日9:30~16:30)

■**生産管理の基本**

- 生産活動が解決すべき生産課題とは
- 生産管理の3つの構成
- 【演習】仕事の教え方、なぜなぜ分析、動作分析

■**生産計画とは**

- 需要予測と生産計画
- 在庫の役割と課題

■**生産手配とは**

- 生産手配は資材調達(購買)と生産能力準備
- 生産能力準備=作業者と設備の配置・編成と外注手配

■**生産統制とは**

- 生産進捗管理
- 生産現場の見える化と異常処置

【ケーススタディ】生産計画の立て方～資材調達(購買)の仕方～生産統制までを実践演習

■**生産計画の実際とレベルアップ術**

- 3つの生産スタイルの立て方の違い
- 注文基点の生産計画の立て方のポイント
- 在庫基点の生産計画の立て方のポイント
- 後工程基点のポイント

【演習】需要予測に基づいた生産計画の立案と仕組みづくりを体験する

【演習】後工程引き取り生産で生産計画レスを体験する

■**生産手配の実際とレベルアップ術**

- MRPの活用でモレとロスをなくそう
- 計画変更への対応のある生産能力準備体制をつくる～応受援体制の構築
- 生産能力の枠管理で負荷と能力のバランス

研修No.

29

現場改善のための問題解決力向上実践セミナー

▶ 現場の問題を論理的に解決する思考力を磨く

対象 職長・班長、若手社員

開催期間

令和2年9月14日(月)・15日(火)

受講料

33,000円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/20名

講師



カイゼンコンサルタントサービス

はままつ ふみお
代表 濱松 史郎氏

トヨタ自動車(株)の製造部門にて43年間勤務。設備保全部門を中心に管理者として経験を積み、ファシリティや加工・搬送設備など多種多様な設備の保全を行ってきた。また、社内技能講師や工場での改善活動の中心メンバーとして数多くの改善活動にも取り組んできた。2016年、「ものづくりシニア塾」を卒業し、技術コンサルタントとして独立。現在は、製造業以外にもサービス業や農業等の改善指導、研修講師としても活躍。

研修のねらい

現場改善を成功させるには、日頃の業務に常に問題意識を持ち、改善を上手に進める論理的な説明や正しい改善ステップが身につけている必要があります。

この研修では、問題解決や現場改善の手法を基礎から理解するとともに、キットを使った組立作業を体験することで、ムダ発見等の改善のヒントを実践的に学びます。

プログラム (各日9:30~16:30)

■**フレームワークを理解して現場改善を学ぶ**

- 現場改善の必要性
- 論理的説明とは
- 報告の仕方です上司を納得させる方法
- フレームワーク思考とは
- モレ、ダブリ、ヌケなく仕事を進める方法
- 現場改善の思考法
- 5Sは改善の出発点
- 5定の原理原則
- 生産工場配置
- 【演習】

- カイゼンの定石(リードタイム短縮)リードタイムと7つのムダ
- 生産方式の違いによるリードタイム
- 生産方式毎のリーダー

■**実践作業による作業改善を体験**

- 模擬作業による作業改善
- 【演習】レゴブロックで組立作業の効率化を考える
- 標準作業の分析の仕方(標準3表作成)
- 模擬作業の実践
- 作業改善の実践

講師の声

- 5定の中でも設置・定色はすぐ実践できそうで効率もよくなるのが分かった。
- 5S5定により定量を決めて無駄のない生産ラインに取り込みたい。
- 模擬研修での標準作業票作成等、現場に活かせることが多かった。

研修No.

30

製造現場リーダーの現場力・行動力強化セミナー

NEW

対象 生産現場の管理者・監督者、リーダー、リーダー候補

開催期間

令和2年8月3日(月)

受講料

22,000円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/25名

講師



改善の総合商社OIDON

代表 **なかの りゅうじ 電司 氏**

一橋大学商学研究科MBA課程修了(特に人事組織マネジメントを研究)。(株)豊田自動織機に入社。TPS(トヨタ生産方式)を推進し、社内外の業務改善プロジェクトの事務局など経験を積む。その後、家業のナカノ商事(株)を継ぐため退職。その新規事業として、改善の総合商社「OIDON」を設立。大企業、中小企業、製造業だけでなくサービス業などの非製造業にも改善支援や研修を行う。業務改善に役立つITツールの開発・紹介によって見える化等を推進して、企業の組織力・生産性向上を目指している。

研修のねらい

環境変化が激しい昨今、製造業の現場では、現場力と行動力を強化して付加価値が高いモノづくりを実現することが必要です。そのためには製造現場の『見える化』が欠かせず、現場リーダーには、「見たことを行動する力」が求められています。

この研修では、①鳥の視点で「企業」を見て自分の役割を知り、②虫の視点で「現場」の本当の『見える化』に必要な具体的な行動を確認した上で、③リーダーと「組織」の関わりを考えます。最終的には、演習を通して行動計画を策定し、自社に持ち帰って実行できるようになることを目的としています。

プログラム (9:30~16:30)

- 今、製造現場で起こっていることとは
～企業全体のこと～
 - ・企業とは?業界とは?
 - ・組織を取り巻く昨今の問題・最新技術
 キーワード
【演習】自社の業界を考える
- 状況変化に対応する現場力
～企業内のあなたの現場のこと～
 - ・組織をつくる管理職
 - 一役割を支える『見える化』
 - ・「見る」から「行動」につなげる
 【演習】自社の見える化の整理
 - ・遅延&不良を防ぐ工程管理の仕方
 - 【演習】ダブルワーク
- ・改善プロジェクトの進め方
【演習】自社の改善プロジェクトのテーマを考える
- フォローアップと組織行動力
～企業内のあなたと組織の関わり～
 - ・組織を動かすリーダーとフォローアップ(コーチング)
 - 【演習】ロールプレイング
 - ・効率的な議論の仕方
 - 【演習】議論の実践
(自分の立場の明確化)
- 最終演習
自社の見える化推進の行動計画の策定
【演習】

研修No.

31

現場リーダーのための本物の5S・見える化セミナー

▶ 生産現場のムダをとり、生産現場から利益を生む

対象 管理者・職場リーダー・5S活動の推進者

開催期間

令和3年1月27日(水)

受講料

20,350円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/30名

講師



西沢技術士事務所

所長 **にしざわ かずお 和夫 氏**

三井造船(株)を経て米国系産業機械メーカーに入社。新製品開発、設計管理、品質保証、生産技術、技術サービス等を担当し、国内外取引企業の技術・品質指導、業界初のISO9001認証取得推進等を実施。その後、コンサルティングファームのチーフコンサルタントとして、本物の5S、見える化、品質保証、生産改善、生産革新、管理監督者育成指導、問題解決法の指導などに実績を重ね独立し、現在に至る。

研修のねらい

昨今の生産現場では、非正規社員比率の増加に伴い、ムダとクレームが多発しています。そのため、モノづくり企業が生き残るには、「本物の5S」と「見える化」を導入し徹底して活用することが必要不可欠になっています。

この研修では、「本物の5S」と「見える化」を定着させ、さらに現場改善を強力に展開する実践法を、講師の指導実績に基づいた事例やフォーマットにより、すぐに実践することができるよう分かりやすく解説します。

プログラム (9:30~16:30)

- 「本物5S」の基本はムダとり
 - ・ムダが見えなきゃ5Sじゃない
 - ・「勝ち組企業」がやる「本物の5S」
- なぜ5Sが定着しないのか
 - ・停滞・マンネリをどう打破するか
 - ・マンネリ化した職場の問題点
- 「本物の5S」と「見える化」導入
 - ①整理②整頓③清掃④清潔⑤躰
- 「本物の5S」と「見える化」で改善力強化
- 「本物5S」の停滞・マンネリ化を防ぐ有効な対策とは?
- 「見える化」で問題解決力をスピードアップ
 - ・「見える化」は「本物の5S」から工程管理に展開
- 「本物の5S」と「見える化」による「ムダとり」への実践展開法
- 生産現場の「3礼」で「本物の5S」を定着させる

受講者の声

- ・会社全体が5Sを根本的な部分から間違っていると分かった。
- ・5Sを行うことで生産性・品質の向上に結び付くことを理解した。
- ・アルバイト等の効率アップのためにも標準書が必要であることを理解した。

モノづくりに必要な品質管理 QC手法入門セミナー

▶ 製造現場の人も分かりやすく理論と実践を学べるQCの基礎2日間コース

対象 生産管理・品質管理・現場改善部門の中堅・管理者

開催期間

令和2年11月26日(木)・27日(金)

受講料

33,000円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/25名

講師



NPO法人ワイ・リサーチ・イノベーション
代表理事 **伊藤 雄三 氏**

1982年米国系メンブランフィルター精密ろ過・精製機器の日本法人(現インテグリスジャパン)設立メンバーにて入社。工場経営、システム全般、Lean生産の実践を行い最終職位代表取締役社長。2014年「ものづくり夢みらい研究所」を設立、全国のものづくり人材育成スクールにて講師を担当。2017年産学官連携NPO法人「YRI」代表理事、2018年4月より山形大学特任教授を兼任。専門は、経営全般、リーン生産方式、品質管理、管理会計、ITシステムなど広範囲にわたる。

研修のねらい

モノづくり企業で「品質管理」は大変重要な役割を担いますが、実務では、広範囲で多様な専門知識が必要とされ、複雑で特別な業務や仕組みと思われがちです。

この研修では、「品質管理」の概要を整理することで、企業における日々の品質管理に関する業務やシステムへの理解を深め、生産現場におけるより積極的に前向きな「品質管理」に変化させる考えを学びます。その上で、生産現場の「良い流れ」を阻害する「不良品」「バラツキ」等の要因を分析し、真因を見つけ、改善を進めるために役立つ手法である「QC七つ道具」を、演習を通して身につけます。

プログラム (各日9:30~16:30)

- 品質保証・管理の必要性とは
 - ・モノづくり企業に必要な競争力とは
 - ・そもそも「品質」とは何か
 - ・QCストーリーで考える
- 品質を管理するとは
 - ・「ねらい(設計)品質」と「できばえ(製造)品質」
 - ・流れを阻害する要因として「不良」を考える
 - ・「検査」と「予防」の視点からラインを考える
 - ・ヒューマンエラー、ポカヨケ
 - ・予防と解析の最近の考えや手法
- ブレインストーミングの有効性を理解【演習】
- 数値化とグラフで見える化をする
- 問題解決に役立つQC7つ道具を理解
 - ・層別の重要性
 - ・QC7つ道具の基礎と演習【個人・グループ演習】
- 総理解演習【グループ演習】
 - ・コイン落としゲームによる定量的不良解析、改善策立案
- まとめ【個人成果発表】

受講者の声

- ・品質管理の全体を分かりやすく説明していただいた。
- ・演習ゲームを行い、数値的に分析する大切さ(ロジカルシンキング)を実感した。
- ・会社でも特性要因図を用いているが、毎回は行っていないのもっと活用したい。

中小企業産業大学校研修に対する受講者の評価 (令和元年度 研修アンケートより)

総合満足度

(令和元年度4~12月開講分)

非常に良い

良い

94%

受講者の声



設定した目標に対する取り組みの進捗確認や、グループメンバーのアドバイスなど非常に良い研修だった。一部目標設定を見直し、完成度・達成度を上げていきたい。
[令和塾]



フィードバックの具体的な流れなどが明記してあったので、分かりやすく、今後に向けて活用しやすい。 [[人事考課]と[フィードバック・面談]の進め方]

「今」という時代に合う内容で非常に満足。どう自社に落とし込むか意欲につながった。
[リーダーシップ養成講座]

具体例がとても頭に入り易い内容で、分かりやすかった。企画やアイデア出しをする上でリサーチを徹底していきたい。
[ビジネス・仕事の質を高める「企画・発想力トレーニング講座」]



品質管理の全体を分かりやすく説明いただき、講義だけでなく実演もあったので、より理解が深まった。 [モノづくりに必要な品質管理 QC手法入門セミナー]

デザインしたものを自分で形にしていけることがとても面白かった。自分でメガネを作る経験は今後のデザインに役立ちそう。
[眼鏡製造ベーシック講座]

研修No.

33

【公開講座】 <企画中>

対 象 経営者・管理者・人事担当者等

開催期間

研修のねらい

人材育成をテーマに著名な講師を招聘して開催

受講料

無 料

日数/時間/定員

プログラム (13:30~15:30)

【参考】令和元年度のテーマ

- ・町工場から世界最高の製品づくりをめざす (令和2年3月13日実施予定)

愛知ドビー(株) 代表取締役社長 ひじかた 土方 邦裕 氏
株式会社DDR 代表取締役 あんどう 安藤 竜二 氏
(進行・コーディネータ)

学院連携実務講座

研修No.

34

【公開講座】 <企画中>

対 象 経営者・従業員、就職予定の学生

開催期間

研修のねらい

県内企業の経営者・従業員から、就職予定の学生(福井・敦賀産業技術専門学院生徒等)まで幅広い層を対象とした講演会を実施し、これからの企業経営に求められる考え方や戦略等について学びます。

受講料

無 料

日数/時間/定員

プログラム (13:30~15:30)

【参考】令和元年度のテーマ

- ・越前打刃物、海外への挑戦 ～世界が認めたステークナイフの開発～

(株)龍泉刃物 代表取締役 ますたに 増谷 浩司 氏
(ころうじ)

テキスタイル製造の基礎

対象

織布、撚糸、準備、染色企業等の初中級技術者、繊維商社や繊維関連業種の技術者、商品企画・営業担当者

開催期間

令和2年5月14日(木)～6月2日(火)

受講料(税込)

33,000円(消費税込)

日数/時間/定員

6日間/36時間/25名

研修のねらい

この研修では、糸からアパレル商品までの設計・製造に関する一連の基礎知識を習得します。

織布、撚糸、製織準備、染色企業等の初・中級技術者は、関連工程の技術を把握するとともに担当技術力の向上を、また、繊維商社や繊維関連業種の技術者や商品企画・営業担当者は、商品企画力の向上につながるよう学びます。

開催日時	プログラム	講師
5月14日(木) 9:30～16:30 6H	■総合ガイダンス ・本講座における各科目のポイントと繊維基本用語の解説 ■繊維材料 ・化繊を中心とした衣料・非衣料分野の素材開発動向	J-Nam技術研究所 中川 潤洋氏
5月19日(火) 9:30～16:30 6H	■糸加工技術 ・織物の高付加価値化を図るための撚糸、糸加工技術 ■製織準備・製織技術 ・サイジングマシン、織機の機構的特長とその調整管理技術	安部技術士事務所 技術士 安部 正毅氏 津田駒工業(株)
5月21日(木) 9:30～16:30 6H	■ニット技術 ・ニットを中心としたテキスタイル製品の特長と用途 ■染色加工技術 ・化繊織物を中心とした染色加工	日本経編協会 中矢 栄氏 元福井県工業技術センター 技術指導員 芦原 利彰氏
5月26日(火) 9:30～16:30 6H	■縫製技術 ・アパレル製造のプロセスと品質 ■テキスタイル業界の新戦略 ・繊維業界のトレンド分析と将来のマーケティング戦略	田中技術士事務所 代表 田中 厚三氏 Marks Plan 齊藤 正弘氏
5月28日(木) 9:30～16:30 6H	■産業資材技術 ・化繊を中心とした繊維産業資材の用途展開 ■繊維のシミュレーション技術 ・コンピュータを使用したアパレル製品の着用シミュレーション技術	シオタニ&オフィス ジャーナリスト 塩谷 隆氏 (株)トヨシマビジネスシステム
6月2日(火) 9:30～16:30 6H	■織物組織、織物規格 ・平、斜紋、朱子の三原組織と織方図の作成手法 ・織物分解設計の知識と手法 ■織物分解設計<講義・実習>	福井県工業技術センター 繊維研究G 職員

受講者の声

- ・三大組織について職場で早速活かすことができた。
- ・ウォータージェット機でどのように加工されるのかが分かり、お客様との話の際イメージしやすくなった。職場で活かせることばかりで満足した。
- ・テキストも充実していた。書き込むことができたので復習するのに良いテキストが完成した。
- ・いろいろな分野のことが分かって非常に満足した。テキストをもとにすべての分野で理解を深めたい。
- ・基礎をしっかり学べた。マーケティング戦略の話などは非常に興味深かった。
- ・どの講義も充実していた。見本や動画再生、P C操作など、理解を深める色々な工夫があって分かりやすかった。
- ・基礎的内容をきちんと固めた織物設計・分解を、わかりやすく学ぶことができた。
- ・講師の経験や考えを交えた内容はとても勉強になった。取り組むべき課題が見えてきた。

研修No.

36

製品開発に必要な織物設計技術

対 象 テキスタイル製造企業や商社の技術者・商品企画担当者

開催期間

令和2年6月16日(火)～25日(木)

受講料(税込)

20,350円(消費税込)

日数/時間/定員

4日間/24時間/15名

研修のねらい

商品を提案するためには、「商品を見る眼」(商品进行分析し設計できる技術)が必要です。

この研修では「テキスタイル製造の基礎」の応用コースとして、織物商品を企画できるような設計についての技術を学ぶとともに、多層織物と複合織物の商品開発能力の向上を図ります。

開催日時	プログラム	講 師
6月16日(火) 9:30～16:30 6H	■組織設計手法 ・基本組織から多層織物の表現法 ・基本組織の組織分解 ■組織分解【実習1】 ・複雑な織物の組織分解	福井県工業技術センター 繊維研究G ウェアラブル技術研究G 職員
6月18日(木) 9:30～16:30 6H	■組織分解【実習2】 ・多層織物の組織分解 ■織物設計手法 ・織物設計法、糸質鑑定、織度測定、撚数測定 ・原糸使い織物(タフタ類)設計	
6月23日(火) 9:30～16:30 6H	■織物設計【実習1】 ・原糸使い織物(タフタ類)、仮撚糸使い(ポンジー類)の設計 ■織物設計【実習2】 ・撚糸使い織物(ジョーゼット類)、複合糸使い織物の設計	
6月25日(木) 9:30～16:30 6H	■織物設計【実習3】 ・ストレッチ、交織織物の設計 ■繊維物性評価手法【測定器見学】 ・繊維物性評価法、各試験機の使用方法的解説	

受講者の声

- ・設計書を見てもさっぱり分からなかったが、最終日には理解できるようになった。設計書は読めると楽しい。
- ・普段は見ない組織を見たり、フィラメントを数えたり、貴重な経験ができた。
- ・複雑な設計は、班の皆さんと力を合わせて答えを導き出せた。
- ・難しかったが、分解・解析の流れは理解した。
- ・「検ねん」や「糸」を見比べるなど、実際の検査方法を体験できて本当に良かった。
- ・質問しやすい環境だった。丁寧に回答してもらえて雰囲気良かった。
- ・今後もっと勉強していくのに、有効な視点を獲得することができた。

眼鏡製造ベーシック講座

対 象 眼鏡関連企業の新人・若手・中堅社員

開催期間

令和2年7月3日(金)～28日(火)

受講料

42,790円(消費税込)

日数/時間/定員

6日間/36.5時間/20名

研修のねらい

この研修では県内外から専門分野の講師を招聘し、業界の歩みから市場、課題、素材、デザイン、設計、加工技術等について体系的に学びます。眼鏡枠製造に従事する技術者、企画・営業・販売担当者として必要な基礎的知識や実践的な技術を、講義と実習を通して習得します。

開催日時	プログラム	講 師
7月3日(金) 9:15～16:45 6.5H	■自己紹介・名刺交換会	
	■眼鏡業界の現状と産地の将来ビジョン ・眼鏡業界の現状と課題	(一社)福井県眼鏡協会 会長 竹内 良造氏
	■市場と消費者嗜好 ・ユーザーがメーカーに期待していることは？	(一社)福井県眼鏡協会 ショールーム事業部 統括マネージャー 末田 広志氏
	■すべての業種に役立つデザイン思考	(株)ボストンクラブ チーフデザイナー 笠島 博信氏
7月7日(火) 9:30～16:30 6H	■眼鏡用金属材料概論 ・眼鏡用金属材料と各金属材料の特性 (チタン・チタン合金をメインに)	大同特殊鋼(株)東京営業部 チタン営業室長 寺下 一郎氏
	■部品加工技術 ・プレス加工、除去加工等、ろう付け	(株)シャルマン 技術開発課 マネージャー 中村 浩氏
	■医療機器分野に活かす眼鏡技術	マイスター 木原 武志氏
7月10日(金) 9:30～16:30 6H	■表面処理技術 ・表面処理技術の種類 ・メッキ・塗装の基礎知識と実演	アイテック(株) 技術部 課長 前川 周一氏
	■レンズの基礎知識 ・眼鏡レンズに求められる機能とレンズの種類	(株)アサヒオプティカル 常務執行役員 齊藤 祐義氏
7月15日(水) 9:30～16:30 6H	■眼鏡業界の今後の方向性について ・生産現場における現状と課題 ・生産性、自動化、品質価値など	吉川技術士事務所 代表 吉川 博氏
	■3Dプリンター概要と見学	福井県工業技術センター 研究員
7月21日(火) 9:30～16:30 6H	■CAD設計(PC実習) ・眼鏡CADソフトの基本的操作 ・オリジナルの眼鏡フレームを設計する	(有)フィスコ 代表取締役 天谷 弘之氏 宇野 一正氏 米倉 美穂氏
7月28日(火) 9:30～16:30 6H	■眼鏡フレーム【製作実習】 ・フレームの種類と特徴【座学】 ・CAD設計図面からオリジナルフレームを加工する【実習】	サン・オプティカル(株) 代表取締役 竹内 公一氏

受講者の声

- ・デザインという観念が変わり漠然としていたものがイメージできるようになった。
- ・メッキの演習では実際に変化の様子を見ることができて分かりやすかった。
- ・部品加工は動画を入れての説明が特に分かりやすかった。
- ・レンズは奥が深いと知ることができた。実際にレンズを配布してくれたので理解しやすかった。
- ・フレームの基礎知識を得ることができた。まとめてフレーム作成まででき、一連の流れを理解することができた。

研修No.

38

ロボット導入による生産性改善セミナー

NEW

対象 経営者・管理者・担当者(生産管理部門・技術部門)

開催期間

令和2年7月17日(金)

受講料

16,500円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/15名

講師



(株)VRテクノセンター

取締役企画営業本部長

よこやま たかひろ
横山 考弘氏

第三セクターであるVRテクノセンターにて、ロボット事業を17年前に立ち上げ国や大学、企業のロボット研究開発を支援。独自の小型モビリティロボット開発や画像処理技術開発を行う。8年前より技術コンサルティングとして、中小製造業の生産設備高度化を実施。4年前に岐阜県ロボットSIセンターの立ち上げを行い、中部地域のSIer企業の連携を発足し、製造業に対するロボット・IoT・AI導入支援や医療・介護向けのサービスロボット開発に従事している。現在FA・ロボットシステムインテグレータ協会幹事等を務める。

研修のねらい

近年、ものづくり企業では人手不足を背景に「産業用ロボット」の導入が注目されています。しかし、中小企業にとって、高額なロボット導入はハードルが高く各社が二の足を踏んでいるのが状況です。

この研修では、企業の実情に即した効果的な導入の進め方や、ロボット導入による生産性改善の手法を学ぶとともに、演習により、ロボット導入による生産性改善のポイントを把握します。

プログラム (9:30~16:30)

- ロボット導入のメリット・デメリット
- 導入に必要な知識・技術
- 費用対効果の算出方法
- ロボット導入及び生産性改善のポイントについて【演習】

学院連携実務講座

研修No.

39

図面の描き方基礎講座

対象 技術系・製造系企業の新人・若手社員、アシスタントの方等

開催期間

令和2年4月23日(木)

受講料

3,080円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/20名

講師

福井県立福井産業技術専門学院
指導員

福井産業技術専門学院は、職業能力開発促進法の趣旨に基づいて、新規卒業者、離転職による一般求職者および在職者を対象として、それぞれの目的と能力に応じた体系的な職業能力開発を行い、時代のニーズに合った実践的能力を有する技能者を養成するために、福井県が設置した職業能力開発施設です。企業において即戦力となる実践技術者の養成は、福井産業技術専門学院が行い、企業が実施する人材育成の支援は、附置機関の福井人材開発センターが行っています。

研修のねらい

現在、3D-CADや3Dプリンターがあれば、2次元の図面がなくても製品を作る時代となりました。しかし、まだまだその利用範囲は限定されているのが現状で、図面は今なお「設計情報を伝達する」、「作成した履歴を保存する」という重要な役割を持っています。

この研修では、図面の描き方を、日本工業規格(JIS)の製図法の規定に則り、初心者の方にも理解できるよう演習を繰り返しながらわかりやすく学びます。

プログラム (9:30~16:30)

- 図面の種類を確認する
 - ・組立図、部品図の違い
 - ・図面に設ける事項の確認
 - ・部品リストの情報
- 手描き製図で図面を描く
 - ・第三角法にて図面を描く(図の配置、線種)
 - ・寸法記入
 - ・省略図・断面図
 - ・立体図(等角図、キャビネット図)
 - ・機械要素の描き方(ボルト等)
 - ・組立図(計画図)から部品図を描く
 - ・図面枠、表題欄

受講者の声

- ・図面セミナーに何度か参加してきたが、新たに知ることもあって良かった。
- ・演習が豊富にあり、とても分かりやすかった。
- ・理解を深めることができ、実際の仕事でも作業できそう。自信につながった。
- ・講師が問題を解いている時に見回って、アドバイスがあったのが嬉しかった。

研修No.

40

製品・デザイン開発のための3D CAD基礎講座

対象 3D CAD『Rhinoceors』の基本コマンドを習得したい方

開催期間

令和2年12月2日(水)・3日(木)

受講料

12,100円(消費税込)

日数/時間/定員

2日間/12時間/10名

講師

福井県立福井産業技術専門学院
指導員

(前掲)

研修のねらい

製品設計ツールの主体は2DCADから3DCADへと移行しましたが、中小企業を中心に、2DCADが主体とするところも多く残っています。3DCADは2DCADでは伝わりにくい形状表現が容易に分かり、CAM変換することで、工具干渉やサイクルタイムの削減、工具負荷の低減も可能です。

この研修では、このような3D CADのメリットを活かした精度の高いものづくりを目指し、主流の『Rhinoceors』を学び、開発に活かすスキルを身に付けます。

プログラム (各日9:30~16:30)

■Rhinoceorsの基本

- Rhinoceorsのコマンド
- 曲線、曲面の作成方法
- オブジェクト、点の編集

■課題形状のモデリング【実習】

受講者の声

- 普段は使用しないコマンドや方法、効率的な方法が分かり良かった。
- 実務で使用できそうなモデリング手法を習得できた。
- 教えていただいたことはほとんど実務に必要な内容であり良かった。
- 学んだことを基に、社内で3D CADを使えるようレベルを上げてみようと思った。

研修No.

41

商品の魅力を引き出す手描きPOP

対象 小売・サービス業に従事している担当者

開催期間

令和3年2月25日(木)

受講料

4,070円(消費税込)

日数/時間/定員

1日/6時間/20名

講師

福井県立福井産業技術専門学院
指導員

(前掲)

研修のねらい

世の中には類似の品物があふれています。その自店にも並べられた商品をお客様が手に取り購入につなげるためには、商品の魅力を伝えるPOP広告が有効です。手描きには機械的ではない文字の形や自然なタッチに温かみがあり、描き手の想いを伝えることができるからです。

この研修では、手描き販促のPOP広告の描き方・作り方の具体的手法を実践で学びます。

プログラム (9:30~16:30)

■POP広告の構成要素

- なぜ手描きがいいの？

■見やすいレイアウトのコツ

- 悪い例の改善ポイント

■配色効果で訴求力アップ

- 色の3属性 配色のポイント
- イメージ配色

■見やすい手描き文字のコツ

- 丸ペン、角ペンのテクニック

■自分の作品を作ってみよう

- POP広告の制作手順
- パステルのぼかしテクニック

受講者の声

- 作成中にも個別にアドバイスがあり安心した。丁寧な講習でとても楽しかった。
- 普段はパソコンPOPで済ませているが、手描きがいかに重要か分かった。
- いざ描くとなると難しかったが楽しかった。新たな学びがたくさんあった。
- 他の人の素晴らしい作品をみて感動した。真似できることは持ち帰り活用したい。

研修受講申込に関する手続きについて

令和2年度の研修のお申込を随時受け付けています。
定員になり次第締め切る場合もございますのでお早めにお申し込みください。

受講対象者

県内・県外、企業の規模を問わずお申し込みいただけます。ただし、講師の希望により、経営コンサルタント等、士業の方の受講はご遠慮いただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

お申込から受講までの手続きの流れ

①受講申込【随時(原則として開講日の1週間前までにお申し込みください)】

A) ホームページからの申込

下記の各研修のページにアクセスのうえ、申込フォームからお申し込みください。

URL : <http://www.fisc.jp/fiib/course.html>

※申込フォームでは1研修につき3名までのお申込が可能です。3名を超える場合や、複数の研修をまとめてお申し込みされる場合は、ホームページからダウンロードできる一括申込書(Excelデータ)をご利用ください。なお、一括申込書はE-mailにてご提出ください。(B参照)

B) FAX、郵送、E-mailでの申込

次ページの「受講申込書」に必要事項を記入のうえ、お申し込みください。

FAX : 0776-41-3729

郵送先 : 〒918-8135 福井市下六条町16-15 中小企業産業大学校 研修担当あて

E-mail : manabi@fisc.jp

②受付後に受講受理書を送付【申込受付後、随時発送】

受講申込を受付後、申込責任者あてに「受講受理書」をお送りします。併せて受講料の振込についてもお知らせします。

※定員を超える申込がある場合は「キャンセル待ち」とさせていただきます。

※受講受理書は申込受付後、3営業日以内に発送します。申込後、1週間を過ぎても連絡がない場合はお問い合わせください。

※公開講座など無料の講座につきましては「受講受理書」は発送いたしません。

③受講決定のご連絡【開講日の1週間前】

開講日の1週間前に申込責任者あてに「受講決定通知書」を発送します。

※受講決定通知書の発送時点(開講日の1週間前)で、受講料が納付されておらず、支払日等について事前の連絡が無い場合は、確認の連絡をさせていただきます。

※受講決定後のキャンセルはお受けできません。キャンセルされる場合は開講の1週間前までにご連絡ください。

④受講料のお支払について

◎原則として、開講日の**1週間前(納入通知書に記載の期限日)**までに指定の口座にお振り込みください。期限後の支払いを希望の場合は、「受講受理書」に必要事項を記入のうえFAXでご連絡ください。

◎振込手数料は、貴社にてご負担をお願いいたします。

⑤開講日当日

◎受講決定通知書に記載されている準備物を持参のうえ、研修会場にお越しください。

◎研修会場が福井県中小企業産業大学校の場合で、昼食をご希望の方は、9時30分までに正面玄関の左手にある受付で食券をお買い求めください。

◎受講される方の宿泊施設もごございます。ご希望の方はお問い合わせください。

受講申込書

この用紙をFAX送信してください

FAX

0776-41-3729

中小企業産業大学校

(公財)ふくい産業支援センター 人材育成部
〒918-8135 福井市下六条町 16-15
TEL : 0776-41-3775

- ◆ ホームページからお申し込みいただけます。(URL : <http://www.fisc.jp/fiib/>)
申し込み人数が7名を超える場合は、この用紙をコピーしていただくか、ホームページからダウンロードできる一括申込書(Excelデータ)をご利用ください。
- ◆ 「企画中」の研修は、「予約」としてお申し込みいただけます。

研修No (複数可)	ふりがな 氏 名	年 齢	性別	所属・役職 (担当業務)
			男・女	

企 業 名		電 話	() -
所 在 地	〒 -	F A X	() -
代 表 者	(役職) (氏名)		
申 込 責 任 者	(役職) (氏名)	(E-mail)	

ここまでは、各項目必須でご記入をお願いします。

以下は、初めてお申し込みいただく場合、半年以内に内容に変更があった場合のみご記入ください。

資 本 金	(万円)	従 業 員 数	(名)
業 種	<input type="checkbox"/> 製造 <input type="checkbox"/> 卸売 <input type="checkbox"/> 小売 <input type="checkbox"/> サービス <input type="checkbox"/> 建設 <input type="checkbox"/> 運輸 <input type="checkbox"/> IT関連 <input type="checkbox"/> その他	主要取扱品	
研修担当者	(役職) (氏名)	(E-mail)	

※ご記入いただいた個人情報は、「研修の運営に必要な事務連絡」、「研修サービス向上のための統計データ」、「研修・施設貸出情報のご案内(ダイレクトメール、メールマガジン等)」以外の目的では使用いたしません。

令和2年度「第5期 福井ものづくり改善インストラクタースクール」のご案内

県内中小企業の中核を担う現場の従業員の方や、多くの現場経験を有する企業OBの方を対象に、生産効率を高める現場改善の指導者を養成する「福井ものづくり改善インストラクタースクール」を実施しています。

◆スクールの特長

- カリキュラムは『東京大学ものづくり経営研究センター』と共同開発した講義・演習、現場実習により構成
- 藤本隆宏 東京大学教授のものづくり理論をベースとした、オリジナルテキストを使用
- 『東京大学ものづくり経営研究センター』の協力による経験豊富な講師陣
- 現場での実践に重点を置いた、成果創出までの継続的なフォローアップ体制



◆第5期のスクール概要（予定）

開講期間 令和2年7月～10月（17日間）

会場 【講義・演習】 福井県中小企業産業大学校 【実習】 各協力企業

募集人数 12名程度

受講料 【企業従業員】 25万円(税込) 【企業OB等】 5万円(税込)

※従業員を派遣する企業は、受講料の補助制度が利用できる場合があります。

応募要件 【企業従業員】 県内に主たる事業所を有する中小製造事業者のリーダーまたは幹部候補であって、生産管理、品質管理、生産技術等の部門を経験し、ものづくりに関する予備的知識を有すること。

【企業OB等】 大手・中堅製造業で工場等の現場経験豊富な方

※企業OB等については、修了後、県内企業の指導に従事していただきます。

スクールの詳細は、決まり次第、ホームページ等でご案内します。

現場改善を支援する「派遣事業」のご案内

ものづくり現場改善を行いたい企業に対して、インストラクターを派遣し、インストラクターが中心となり経営者・現場の皆様の協力を得て改善提案を策定します。

派遣対象 派遣により改善効果が期待できると判断できる福井県内に事業所を有する中小企業・小規模事業者

派遣者 福井ものづくり改善インストラクタースクールで養成したインストラクターを原則2名1組で派遣します。

派遣回数 5回以内 **活動期間** 3か月以内

負担額 1回2万円(税込) **令和2年度予定件数** 6件（申請件数が予定件数に達した時点で受付を終了させていただきます。）

「学びなおし支援事業」で企業人の学びなおしを応援します！

中小企業産業大学校では、企業人の皆さまの学びなおしによるキャリアアップを応援するため、「学びなおし支援事業」を実施しています。また、その一環として「学びなおしサポートセンター」を館内に開設しています。



学びなおしサポートセンター

開設場所：福井県中小企業産業大学校2階

開設時間：第3日曜日・年末年始の休館日を
除く毎日9時から21時まで

- キャリアアップに関する相談が受けられます
- 通信制大学の(合同)入学説明会などを開催します
令和元年度 合同入学説明会：令和2年2月29日(土) - 予定 -
- 学びなおしに関する情報が集まっています
(学びなおしサポートセンター)
- 学習のためのスペースを用意しています
(学びなおしサポートセンター)

人材育成支援に関する助成金・補助金のご案内

▶ 人材開発支援助成金

窓口：厚生労働省 福井労働局 ☎0776-26-8613

▶ 越前市産業人材育成支援事業補助金

窓口：越前市産業政策課 ☎0778-22-3047

▶ 勝山市中小企業人材育成助成金

窓口：勝山市商工観光課 ☎0779-88-8105

▶ 鯖江市地域産業人材育成支援事業補助金

窓口：鯖江市商工政策課 商工振興グループ ☎0778-53-2229・2231

▶ 坂井市中小企業人材育成支援事業補助金

窓口：坂井市観光産業課 ☎0776-50-3152

※令和2年1月現在 詳細については各窓口にお問合せください

福井県中小企業産業大学校 施設貸出のご案内



大学校施設のおすすめポイント

- ▶ 国道8号線沿いのロケーションで、利便性は抜群
- ▶ 最大430台分（共用駐車場350台を含む）の無料駐車場を完備
- ▶ 全館でご利用いただける無線LANインターネット環境を整備

施設の概要

1F

講演会や安全大会に



大教室 108名/186㎡

グループ企業や取引先との合同研修に



特別教室 63名/86㎡

社内研修や説明会に



第1中教室 48名/86㎡

社内研修や役員会に



特別研修会議室 31名/89㎡

会議やグループ勉強会に



第1会議室 12名/40㎡

スポーツやレクリエーションに



体育館 426㎡

2・3F

社内研修や説明会に



第2中教室 48名/86㎡

会議やグループ勉強会に



第1演習室 14名/43㎡

少人数での研修や説明会に



第2演習室 18名/43㎡

座談会や臨床実習に



第2会議室(和室) 20名/43㎡

少人数での打ち合わせに



小会議室 6名/20㎡

合宿型の研修に



宿泊室 ツイン22室44名/
シングル1室1名

利用料金

※令和2年2月1日現在（単位：円 消費税込）

施設名	収容人数	午前 9:00~12:00	午後 13:00~17:00	夜間 18:00~21:00	1時間あたりの 超過料金
大教室	108名	9,640	13,770	9,640	3,590
特別教室	63名	6,040	8,400	6,040	2,340
特別研修会議室	31名	4,820	6,610	4,820	1,790
第1中教室	48名				
第2中教室	48名	2,340	3,590	2,340	950
第1演習室	14名				
第2演習室	18名				
第1会議室	12名				
第2会議室(和室)	20名				
小会議室	6名	1,170	1,790	1,170	470
宿泊室A(ツイン)	22室44名	1人1泊 1,680 (1室1名でご利用の場合は 2,510)			
宿泊室B(シングル)	1室1名	1人1泊 3,800			
体育館	バレーボール コート1面分	1,880	2,520	1,880	630

機器・設備名	1日につき
マルチメディアプロジェクター	6,040
実物投影機	1,790
DVD・ビデオデッキ	1,790
オーバーヘッドプロジェクター	1,220
CD・カセットデッキ	600
マイク(1本につき)	360

- ▶ 冷暖房をご利用の場合は、施設利用料金の15%を加算します。
(体育館冷暖房は、1時間あたり1,000円です)なお、4月~6月、9月~11月はご希望制となりますので、空調を利用される方は、受付にお申し付けください。
- ▶ 体育館の利用面積が床面積の1/3以下の場合の利用料金は1/3、1/3を超え、1/2以下の場合は、1/2となります。
- ▶ 営利目的の研修等を開催する場合の料金は表内額の2倍になります。
- ▶ 体育館の照明をご利用の場合は、1時間につき100円が加算されます。
- ▶ 準備等(研修用資料・機材の一時保管、前日にレイアウトをセットする場合や翌日の後片付け等)に利用する場合の料金は、表内額の半額になります。

施設の空き状況チェックからお申し込みまで、一連の手続きがインターネットで行えます

インターネット以外のお申込方法

所定の利用申込書のFAX・メール送信や窓口でのお申込受付も承っております。この場合、あらかじめお電話にて施設の空き状況をご確認いただき、仮予約を行ってください。
お問い合わせ受付時間は、第3日曜および年末年始を除く8時30分~17時15分です。

その他

施設のご予約は、ご利用希望日の18ヶ月前の初日から承りますが、営利目的での施設利用の場合は3ヶ月前となります。



福井県中小企業産業大学校 施設予約管理システム

URL : <https://fiib.jp/>

施設予約管理システムは、**24時間365日稼働**しています。
大半のご予約手続きがペーパーレスで完了する、便利なシステムですので、ぜひご登録、ご活用ください。

オーダーメイド研修のご案内

企業（グループ企業・組合・団体等）が行う研修の企画・運営をサポートしています。
組織の課題やご要望に応じた最適プログラムを企画、当日の運営から実施後の振り返りまでをサポートします。
中産大では、人材育成に関する様々な課題の相談に対応していますので、お気軽にお問い合わせください。

オーダーメイド研修3つのメリット

1. 最適プログラムを提案

一緒に課題の整理をしながら、研修テーマを明確にいくことで、最適なプログラムを提案します。

2. 確かな実績ある講師を選定

「課題」「希望時期」「予算」に合わせ、中産大で確かな実績のある講師を選定します。

3. 組織全体への浸透

同時に多数の社員が学習することで、組織全体に成果が反映、浸透しやすくなります。

実施例

製造業 A社 5S活動改善研修

1日(6時間) 9時~16時
会場: A社 製造現場/会議室
対象: 若手・中堅社員 20名

サービス業 B社 営業リーダー研修

3日(18時間) 13時~17時
会場: 中産大 中教室
対象: 中堅営業職 15名

サービス業 C社 ビジネスマナー研修

半日(4時間) 13時~17時
会場: C社 会議室
対象: 全社員 20名

製造業組合員対象 マネジメント研修

1日(6時間) 9時~16時
会場: 中産大 会議室
対象: 管理職候補者 40名

条件次第では集合研修に比べてオーダーメイド研修の方がコストを抑えることができます。
例えば上記A社の場合、

- **オーダーメイド研修** 費用は講師謝金、旅費、企画費、諸費用含む(会場は自社会議室使用) 20名参加 合計: 330,000円
 - **集合研修** 受講料 20,350円/人 (令和元年度「5S研修」実績) 20名参加 合計: 407,000円
- オーダーメイド研修の方が77,000円のコストを抑えることができます。*講師によって費用が変わります。

テーマ例

- 階層別研修(新人~管理職対象) ●マネジメント力強化 ●部下育成力強化 ●リーダーシップ養成
- コストダウン ●不良、クレームゼロ ●マーケティング基礎 ●計数感覚向上 ●コンプライアンス徹底
- 生産性の高い会議運営(ファシリテーション) ●考える力強化(ロジカルシンキング・なぜなぜ分析)
- 顧客満足度向上(接客スキル・ビジネスマナー・クレーム対応) ●信頼関係を構築するコミュニケーション力

オーダーメイド研修実施のステップ

1 お問い合わせ

電話、メールなどでお気軽にどうぞ。

2 相談・打合せ

共同作業で課題の整理、抽出をしながら、研修テーマを明確にします。

3 プログラムを提案

予算や実施希望日に合わせ、確かな実績のある講師を選び出し、具体的なニーズに対応するプログラム構成でご提案します。

4 お申し込み

研修日時、講師、内容、費用を確定します。

5 研修実施

研修運営を全面的にサポートします。中産大スタッフが準備から当日の運営まで関わります。講師と共に受講の様子を見ながら、臨機応変な進行を行います。

6 成果報告と次のステップへの提案

講師所感、受講者アンケート等をまとめて報告書を作成します。研修成果を踏まえ、次のステップを提案いたします。

*ご希望に添えないテーマや実施時期もございますので予めご了承ください

福井県中小企業産業大学校へのアクセス



自動車をご利用の場合 430台無料駐車場完備

- JR福井駅より約15分
- 北陸自動車道「福井IC」より約10分

バスをご利用の場合

- 京福バス 福井駅西口ロータリー5番のりば 約15分
羽水高校線
「県産業会館・厚生病院」下車 徒歩2分
- フレンドリーバス (無料)
JR福井駅東口ロータリーフレンドリーバスのりば 約15分
「生活学習館(ユ-アイふくい)」下車 徒歩2分



福井県中小企業産業大学校は、福井県が設置し、指定管理者の指定を受けた公益財団法人ふくい産業支援センターが管理運営を行っています。(県担当課：福井県産業労働部労働政策課 福井市大手3-17-1 電話：0776-20-0388)

福井県中小企業産業大学校

fisc 公益財団法人 ふくい産業支援センター 人材育成部

〒918-8135 福井県福井市下六条町16-15

TEL：0776-41-3775

FAX：0776-41-3729

ホームページ：http://www.fisc.jp/fiib/

E-mail：manabi@fisc.jp

令和2年度 研修プログラム一覧 (開講月別)

【4月開講】							※分野別一覧はP.1に掲載
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
9	新社会人のための仕事の基本を学ぶ講座		36,630円	3日	4/9~4/10、10/15	11	
26	新入社員が知っておくべき「モノづくり現場」の基礎知識		18,370円	1日	4/14	20	
25	図面の読み方基礎講座		18,370円	1日	4/15	19	
39	図面の描き方基礎講座		3,080円	1日	4/23	28	
【5月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
35	テキスタイル製造の基礎		33,000円	6日	5/14~6/2	25	
17	ストーリーやこだわりで売る！ブランド構築セミナー		18,370円	1日	5/22	15	
22	「教えるスキル」強化セミナー		NEW 8,800円	1日	5/26	18	
【6月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
1	令和塾 第2期		154,000円	12日	6/上・中旬~10/13	5	
11	外国人材のマネジメント基礎とトラブル防止策		NEW 22,000円	1日	6/11	12	
36	製品開発に必要な織物設計技術		20,350円	4日	6/16~6/25	26	
21	SNS上で起こるクレーム・トラブル防止と対応策		NEW 22,000円	1日	6/17	17	
12	「人事考課」と「フィードバック・面談」の進め方		22,000円	1日	6/24	13	
【7月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
3	リーダーシップ養成講座		32,560円	2日	7/2~7/3	8	
37	眼鏡製造ベーシック講座		42,790円	6日	7/3~7/28	27	
27	モノづくり企業の調達・購買技術の基礎		NEW 22,000円	1日	7/8	20	
38	ロボット導入による生産性改善セミナー		NEW 16,500円	1日	7/17	28	
【8月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
30	製造現場リーダーの現場力・行動力強化セミナー		NEW 22,000円	1日	8/3	22	
6	プレゼン・交渉力強化セミナー		20,350円	1日	8/6	10	
10	ビジネスマナー・ブラッシュアップ		22,000円	1日	8/21	12	
5	中堅社員の目標達成力強化セミナー		32,560円	2日	8/25~8/26	9	
【9月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
28	生産管理の基本～計画・手配の実際とレベルアップ術		NEW 33,000円	2日	9/2~9/3	21	
8	若手社員のための「わかりやすく伝える力」強化セミナー		22,000円	1日	9/3	11	
4	「自発的考動」を引き出す育成スキル向上セミナー		20,350円	1日	9/11	9	
29	現場改善のための問題解決力向上実践セミナー		33,000円	2日	9/14~9/15	21	
7	若手社員のための「先読み仕事術」		30,580円	2日	9/29~9/30	10	
【10月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
2	管理者のためのマネジメント力強化セミナー		32,560円	2日	10/6~10/7	8	
20	仕事の品質と生産性を高める「改善」の具体策		NEW 22,000円	1日	10/16	17	
23	接客・クレーム対応力強化セミナー		18,370円	1日	10/22	18	
24	ISO9001内部監査員養成講座		36,630円	2日	10/28~10/29	19	
【11月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
18	ビジネス心理学で学ぶマーケティングとプライシング		22,000円	1日	11/6	16	
19	決算書の読みこなしと経営分析のポイント		32,560円	2日	11/9~11/10	16	
15	営業力強化トレーニング講座		NEW 33,000円	2日	11/11~11/12	14	
16	ビジネス・仕事の質を高める「企画・発想力トレーニング講座」		36,300円	2日	11/16~11/17	15	
32	モノづくりに必要な品質管理 QC手法入門セミナー		33,000円	2日	11/26~11/27	23	
【12月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
40	製品・デザイン開発のための3D CAD基礎講座		12,100円	2日	12/2~12/3	29	
【令和3年1月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
31	現場リーダーのための本物の5S・見える化セミナー		20,350円	1日	令和3/1/27	22	
【令和3年2月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
41	商品の魅力を引き出す手描きPOP		4,070円	1日	令和3/2/25	29	
【令和3年3月開講】							
研修No.	研 修 名		受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
13	OJTを成功させる 指示の出し方・報連相のさせ方・受け方		NEW 22,000円	1日	令和3/3/3	13	
【未定】							
研修No.	分 野	研 修 名	受講料(消費税込)	日数	研修日	掲載頁	
14	出張教室	嶺南教室			企画中	14	
33	公開講座	人材育成関連	無 料	1日	企画中	24	
34	公開講座	人材育成関連(学院連携)	無 料	1日	企画中	24	

当ガイドブックに掲載の研修受講料は消費税込の金額となっております。