

2021 年度

ビジネススクールマネジメント 22 講座

講座概要

講座一覧	p2
講座詳細	p3~7
講師紹介	p8
お問い合わせ	P8



■講座一覧

日付	テーマ	講座内容
5/希望日	キャリア意識形成	① 個別講義
		② 全体講義
6/5	経営	③ 経営革新(企業戦略)
		④ 差別化戦略(事業戦略)
6/19	経営	⑤ 経営資源の強化
		⑥ 事業承継
7/3	営業・開発	⑦ 既存顧客の深耕
		⑧ 新規顧客の開拓
7/17	営業・開発	⑨ マーケティング
		⑩ 新規商品・新規事業開発
8/7	人事	⑪ モチベーション
		⑫ 能力開発
8/21	人事	⑬ 雇用管理(採用・配置)
		⑭ 人事制度
9/4	組織	⑮ 組織構造と組織文化
		⑯ 属人的強みの組織資産化
9/18	組織	⑰ 仕組みづくり
		⑱ 外部との連携
10/2	財務	⑲ 収益性・安全性
		⑳ キャッシュフロー
10/9	財務	㉑ 投資
		㉒ 労働生産性
10/23	まとめ・振り返り・発表	

■講座詳細

① キャリア意識形成(個別講義)

目的	事前にお渡しした「キャリアのたな卸しシート」の内容から自己分析します。
カリキュラム	1.「キャリアのたな卸し」分析 幼少時期～小学生 2.「キャリアのたな卸し」分析 中学生～高校生 3.「キャリアのたな卸し」分析 大学時代～就職 4.「キャリアのたな卸し」分析 自社入社～現在 5. 振り返り
学びのポイント	たな卸しシートの項目に沿って自分の轍(わだち)を掘り起こします。出来事だけでなく、そのときの情景を思い出しながら、自分の傾向を第三者的につかみます。
到達目標	原点回帰 会社入社時に立ち返り、自分自身を見つめ直します。

② キャリア開発意識形成(全体講義)

目的	事前にお渡しした「会社のたな卸しシート」の内容から会社分析をし、自社理解を深めます
カリキュラム	1.「会社のたな卸し」分析 創業に至った経緯 2. 会社概要からわかる「わが社」 3. わが社の特徴は何か？ 4. 自分の役割は何か？ 5. ディスカッション
学びのポイント	会社のたな卸しから、自社の傾向をつかみます。そして、守っていくべきこと、刷新すべきことなど分析しながら会社への帰属意識を高めます。
到達目標	社内での自分の役割を把握します。

③【経営】 経営革新(企業戦略)

目的	企業戦略を立てるプロセスと必要な要素について学びます。 市場の変化に対応し、自社の事業構造・組織構造を変えて高付加価値経営をするために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 事業の経営 2. 経営革新 3. 特色を出す 4. 市場で優位に立つ 5. ディスカッション
学びのポイント	企業を存続・成長させていくために必要な経営革新のパターンについて事例を交えて学ぶことで、企業戦略について理解を深めます。
到達目標	企業戦略を策定するために必要な知識

④【経営】 差別化戦略(事業戦略)

目的	事業戦略を立てるプロセスと必要な要素について学びます。 たとえ需要が減少しても自社の受注は維持できるようにする、差別化戦略策定に必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 顧客ニーズをつかむ 2. 自社の商品・サービスから強みを見つける 3. 世の中や市場の動きをつかむ 4. わが社の事業を定義する 5. ディスカッション
学びのポイント	経営戦略を立てるプロセスについて事例を交えて学ぶことで、差別化された事業戦略の立て方について理解を深めます。
到達目標	事業戦略を策定するために必要な知識

⑤【経営】 経営資源の強化

目的	差別化を図るには経営資源の充実が必要不可欠です。 自社の経営資源の現状を把握し、「強み」を磨くとともに「弱み」を克服するために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 経営資源とは 2. 会社の機能を強化する 3. 経営計画の重要性 4. 経営課題を明確にする 5. ディスカッション
学びのポイント	経営資源における「強み」の見つけ方や、経営計画の立て方を学ぶことで、経営資源強化のポイントについて理解を深めます。
到達目標	事業戦略を策定するために必要な知識

⑥【経営】 事業承継

目的	事業を続けていくにあたり、経営者から後継者へバトンタッチする『事業承継』は企業にとって大事な節目です。 『事業承継』をピンチでなくチャンスとするために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 経営理念を自らの使命感とする 2. 事業承継の課題を理解する 3. 新しい体制へ移行する 4. 次世代への事業承継に向けて 5. ディスカッション
学びのポイント	事業承継の基本だけでなく、事業承継の現状や課題を学ぶことで、事業承継において自らが果たすべき役割について考える機会とします。
到達目標	事業戦略を策定するために必要な知識

⑦【営業・開発】既存顧客の深耕

目的	既存顧客(層)との信頼関係は自社にとって大切な財産であるとともに収益源です。既存顧客との取引深耕を図るために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 顧客を理解する(好み、不満、評価、買い方) 2. 接点を増やす 3. 素早い対応力を強化する 4. 提案営業、そして新しい営業スタイルの確立を考える 5. ディスカッション
学びのポイント	自社にとって重要な既存顧客との関係強化・取引深耕を図るために有効な方法を事例を交えて学びます。
到達目標	営業戦略を策定するために必要な知識

⑧【営業・開発】新規顧客の開拓

目的	新しいお客様を開拓することは企業にとってエネルギー源となります。将来の重要な顧客となる新規顧客開拓を成功させるために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. ターゲット層を絞り込む 2. 独自商品・サービスでアプローチする 3. 新規顧客開拓から重要顧客を創造する組織をつくる 4. 営業活動を標準化する 5. ディスカッション
学びのポイント	新規顧客開拓を戦略的かつ組織的に行うために有効な方法を事例を交えて学びます。
到達目標	新規顧客開拓を組織化・仕組み化するために必要な知識

⑨【営業・開発】マーケティング

目的	差別化戦略を実現させるためには、市場(マーケット)での活動の具体策が必要です。他社に半歩先駆けるマーケティング戦略を立てるために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. ターゲットマーケティングの考え方を活かす 2. 商品・サービス戦略を立てる 3. 収益モデルを再構築する 4. 情報発信を強化する 5. ディスカッション
学びのポイント	高付加価値経営を実現するために必要なマーケティングの具体的方法やビジネスモデル構築について事例を交えて学びます。
到達目標	マーケティング戦略を策定するために必要な知識

⑩【営業・開発】新規商品・新規事業開発

目的	市場の変化に対応していくためには、新たな商品や事業を開発することが必要です。今後どのように商品・サービス展開や事業展開していくべきかを考えるために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 多角化の考え方 2. 「目に見えない強み」を活かす経営 3. 事業の経済性を考える 4. 新規商品開発の進め方 5. ディスカッション
学びのポイント	新規商品・新規事業開発を成功させるために知っておくべき原則と留意点を事例を交えて学びます。
到達目標	新規商品・新規事業を開発するために必要な知識

⑪【人事】モチベーション

目的	人を活かすためには、モチベーション向上と能力開発に取り組むことが大切です。社員のモチベーションを高めるリーダーシップを発揮するために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 動機づけする要因を理解する 2. リーダーの要件とは何か 3. 相手の話を聴く・訊く 4. 人を動かす人になる 5. ディスカッション
学びのポイント	モチベーション向上で押さえるべきポイントについて、動機づけやリーダーシップについて理論と実践の両面から学びます。
到達目標	リーダーシップを発揮するために必要な知識

⑫【人事】能力開発

目的	人を活かすためには、モチベーション向上と能力開発に取り組むことが大切です。適切な教育制度確立及び教育継続実施による能力開発を実現するために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. キャリア開発を支援する 2. 自社に適した教育制度をつくる 3. 成果を上げるために必要な能力を高める 4. 求められる上司の指導方法 5. ディスカッション
学びのポイント	社員のキャリアと向き合った教育制度構築や指導方法のあり方といった能力開発・人材育成の基本について学びます。
到達目標	社員教育の制度構築と運用に必要な知識

⑬【人事】雇用管理(採用・配置)

目的	人を活かすためには、採用・配置といった雇用管理を適切に行うことも大切です。適切な雇用管理を実現するために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 新卒採用・中途採用のあり方 2. 契約形態について 3. 人事異動・配置 4. 社員の定着 5. ディスカッション
学びのポイント	採用、配置、定着といった雇用に関する項目について、関連する法規制を含めて学びます。
到達目標	雇用管理に必要な知識

⑭【人事】人事制度

目的	人を育てて活かすためには、公正・公平な処遇を実現する人事制度も必要です。公正・公平な処遇の人事制度の確立と運用を実現するために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 人事制度の歴史 2. 職能給と職務給 3. 人事評価 4. 賃金制度 5. ディスカッション
学びのポイント	人事制度の基本的な考え方や課題を押さえ、人事評価や賃金制度といった人事制度の根幹となる内容について学びます。
到達目標	人事制度の確立と運用に必要な知識

⑮【組織】組織構造と組織文化

目的	組織構造と組織文化のあり方を理解し、組織づくりに必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 組織の原則 2. 組織形態 3. 組織文化 4. 7S の活用 5. ディスカッション
学びのポイント	組織のハード面である組織構造と、ソフト面である組織文化といった組織の基本について学びます。
到達目標	組織構築及び運営に必要な知識

⑯【組織】属人的強みの組織資産化

目的	属人的となっている強みを組織としての強みに進化させるために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 「目に見えない強み」の活用 2. 組織の改革方法 3. 数値目標の設定 4. 属人的な強みを組織の強みとするコミュニケーション 5. ディスカッション
学びのポイント	社員の入れ替わりがあっても組織の力を維持向上できるようにするための「強み」の磨き方や活用方法を学びます。
到達目標	会社組織の差別化要因を強化するために必要な知識

⑰【組織】仕組みづくり

目的	企業の安定的成長を創出する仕組みをつくるために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 人材育成の仕組みづくり 2. 業務効率化の仕組みづくり 3. 情報共有の仕組みづくり 4. 意思決定の仕組みづくり 5. ディスカッション
学びのポイント	持続的な競争力となる仕組みづくりについて具体的な取り組み事例から学びます。
到達目標	企業の安定的成長を創出する仕組みづくりに必要な知識

⑱【組織】外部との連携

目的	外部資源を有効活用して競争優位性を確立するために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 外注政策・アウトソーシング活用 2. 同業者連携 3. 異業種連携 4. 支援施策活用 5. ディスカッション
学びのポイント	自社の「強み」を活かすとともに、社外の「強み」や「支援」を活用する方法や具体的内容について学びます。
到達目標	企業の安定的成長を創出する仕組みづくりに必要な知識

⑪【財務】収益性・安全性

目的	健全な財務体質とすることは、事業経営を継続していくために必要不可欠です。経営の収益性、安全性、そして効率性を高めるために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. ROAを向上させる 2. 収益性を向上させる 3. 安全性を向上させる 4. 効率性を向上させる 5. ディスカッション
学びのポイント	損益計算書と貸借対照表を基本を押さえて、収益性と安全性を高めるためのチェックポイントを学びます。
到達目標	財務体質を健全化・強化するために必要な知識

⑫【財務】キャッシュフロー

目的	健全な財務体質とすることは、事業経営を継続していくために必要不可欠です。キャッシュフロー経営に必要なことを習得します。
カリキュラム	1. フリーキャッシュフロー 2. 営業キャッシュフロー 3. 投資キャッシュフロー 4. 財務キャッシュフロー 5. ディスカッション
学びのポイント	事業の収益性を判断するために欠かせないキャッシュフローの基本を学びます。
到達目標	財務体質を健全化・強化するために必要な知識

⑬【財務】投資

目的	健全な財務体質とすることは、事業経営を継続していくために必要不可欠です。設備などの投資を計画的に実行するために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 設備生産性 2. 減価償却費 3. 投資回収・投資価値判断 4. M&A 5. ディスカッション
学びのポイント	設備などの投資について、戦略的かつ計画的に考えて判断するために押さえておくべきポイントについて学びます。
到達目標	財務体質を健全化・強化するために必要な知識

⑭【財務】労働生産性

目的	健全な財務体質とすることは、事業経営を継続していくために必要不可欠です。人的資源を活用して労働生産性を向上させるために必要なことを習得します。
カリキュラム	1. 労働生産性 2. 労働分配率 3. 人件費係数 4. 人件費計画 5. ディスカッション
学びのポイント	人件費も重要な投資として認識し、労働生産性を高めるための人件費計画の立て方を学びます。
到達目標	財務体質を健全化・強化するために必要な知識

■講師紹介

高橋 康友

中小企業診断士



大学卒業後、電子部品・半導体の専門商社やベンチャー製造業にて約 20 年間営業に従事し、さまざまなタイプの営業組織で営業経験・管理経験を積む中で“組織づくり”のノウハウを培う。ベンチャー製造業では、起業、MBO、事業譲渡、会社分割を経験。2006 年中小企業診断士登録を機に高橋経営相談所を開業。

2008 年から事業承継支援に注力、2012 年には中小企業基盤整備機構の知的資産経営「事業価値を高める経営レポート」ワーキンググループに参加して事業承継を担当。2017 年には経済産業省「事業承継ネットワーク構築事業」において、トライアルコーディネーターとして愛知県の事業承継ネットワークの立ち上げに携わる。その他、中堅企業・中小企業の事業承継支援に数多く携わる。

トライアングル・トラストの専門家としては、中小企業の課題解決や事業承継に関するコンサルティングおよび次世代リーダー研修の監修などを務める。やさしさの裏側の強さから、企業からの信頼が厚い。

| 8

安田 真浪

(株)トライアングル・トラスト代表取締役・課題解決コンサルタント・武道家

中小企業庁ミラサポ専門家派遣登録専門家・愛知労働局講師



新聞記者、探偵、ボディガード、物流、小売販売業、税理士事務所、外資系企業保険(全国3位)などさまざまな業種・職種の経験を元に、2004 年に(株)トライアングル・トラストを設立。

当初は起業コンサルタントとして創業セミナーや創業支援(Dream Gate=経産省後援、2010 中部相談件数 No.1 獲得)、経営革新支援を行う。リーマンショック以降は、官公庁事業で人材育成、定着支援事業に取り組む。現在は、企業の課題解決に伴うコンサルティングで、多種多様な業界の人材問題・新規事業企画・開発・運営を得意とする。産学官に広いネットワークを持つのが強み。

企業コンサルティングでは、社長、役員、幹部社員から新入社員、内定者まで、対象者が幅広い。それぞれの考え方や特徴、得意不得意を考慮し、「何があればこの会社は良くなるのか」「根本的な原因は何なのか」を基本柱に課題解決を行う。どの業界に対しても「自分の会社」と思って取り組むため、結果出しを生み高評価をいただく。窓口となる役員や担当者教育を併せて行うのが特徴で、「プロジェクト」が好き。

■お問い合わせ

～企業の課題解決コンサルティング～

株式会社トライアングル・トラスト

〒460-0002 名古屋市中区丸の内 1 丁目 7-6 丸の内 Terrace803

TEL 0120-706-008

FAX 052-228-9624

Mail info@triangle-trust.jp