

次世代を担う経営者の育成研修

# 次世代経営者 ビジネススクール

第21期生

*Next-Generation Management Business School*

2023年  
ご案内

東京中小企業投資育成株式会社

2023年、第21期「次世代経営者ビジネススクール」を開催します。

当ビジネススクールは開講以来、今回で21年目を迎え、今までに約450名を超える卒業生を輩出し、多くのOBの方が社長や取締役などの経営幹部に就任してご活躍されております。

本ビジネススクールの運営方針である「経営理論・実践・成果」の三位一体のプログラムと、参加者同士の相互交流による経営者教育は、これまで多くの投資先企業様から高い評価とご支援をいただいております。第21期の「次世代経営者ビジネススクール」は激変する経営環境に対応すべく、プログラムを大幅に見直し5月からスタートいたします。

ぜひ、貴社の後継者候補および経営幹部の育成にご活用くださいますようお願い申し上げます。

## 次世代経営者ビジネススクールの4つの特徴

**1** 次世代経営者に求められるリーダーシップ、経営管理力、実践力を体系的に学習できます。

**2** 事前・事後課題を通して、わかるレベルからできるレベルに引き上げます。

**3** 学習した内容を自社の経営戦略に適応し、経営提言を行い、経営者としての覚悟を醸成します。

**4** 多種多様なキャリアを持つ方々との異業種交流を体験し、貴重なネットワークづくりができます。



## 研修のための研修ではありません。 実践できる経営者の育成を目指した研修です

**ねらい** 経営理論と実践を通じて、経営者として必要な能力を身につける

**期待される効果** 1. 激変する環境のなかで勝ち残る経営者に必要な知識と判断力が身に付く

2. 自社の経営ビジョン・戦略を考え、経営者としての当事者意識が高まる

3. 自社の事業変革構想を経営提言することでトップとの深い対話ができる

4. 経営提言事項を実行することで経営革新とビジネスリーダー養成を同時達成する

5. 異業種の同様な立場にある受講生同士の交流によって相互研鑽をする

**開催期間** 2023年5月開講～2024年3月終了

月1回 2日連続(1日目10時～18時、2日目9時～17時)を10回

**開催場所** 投資育成ビル研修室(東京都渋谷区渋谷3-29-22)

**対象** 後継者候補・経営幹部

**募集** 25名程度

**参加費** **投資先** : 通いの場合 **750,000円** (消費税10%を含む。昼食代、資料代等込み)

宿泊を弊社に依頼の場合 **880,000円** (消費税10%を含む。10泊分のホテル代、昼食代、資料代等込み)

**非投資先** : 通いの場合 **1,000,000円** (消費税10%を含む。昼食代、資料代等込み)

宿泊を弊社に依頼の場合 **1,130,000円** (消費税10%を含む。10泊分のホテル代、昼食代、資料代等込み)

(投資先とは申込日現在で東京・名古屋・大阪中小企業投資育成(株)が出資している企業を言います。)

\* コロナウィルスの感染状況によっては、特定の回をWEB開催に切り替えることもあります。

## 第1回 燃える組織の作り方

2023年5月18日木・19日金

ねらい

全体最適の視点を持ち、  
組織をリードできる経営者への変革を目指す

1日目

変化する経営の前提を学ぶ  
ラーニングゲーム「ZIPANGU」の体感

- 人の行動原理を理解し、高いモチベーションの引き出し方を学ぶ
- ビジョン達成に向けた強固なチームビルディング方法を学ぶ
- 組織の発展段階や環境変化に適合したリーダーシップのあり方を学ぶ
- ゲームの振り返りによって、自身のリーダーシップの改善の方向性を掴む

2日目

1日目のラーニングゲームでの学びや気づきを活かし、  
グループ討議で現実への落とし込みを行う

- 燃える組織の条件、自社の目指すべき姿、必要な価値観を発見する
- 自社が社会に提供する価値、社員が鼓舞されるミッションを発見する
- 燃える組織を作るための仕組みを見出す
- アクションプランの策定：現場で活用できる具体的な行動計画を作成する

## 第2回 経営者の役割と必要な視座

2023年6月22日木・23日金

ねらい

次世代の経営者にとって  
必要な役割を学び視座を養う

1日目

経営とは何か、経営者とは何か

- アイスブレイク：経営学が教える、ハイパフォーマンスな組織の鍵
- 経営とは何か（売上、費用、利益とは何か）
- パートナーシップと事業ドメインの設定
- 事業の全体構想をもつ「ビジネスモデルキャンバス」
- 実行計画へのブレイクダウン「バランス・スコアカード」

2日目

経営の基本構成要素

- 経営戦略
- 働く、とは何か  
—自分たちのバリューを持つことの大切さ
- 組織の基本理論
- 三方良しの実現（ステークホルダーとの調和）
- 財務諸表の読み方基礎

## 第3回 マネジメントとリーダーシップ

2023年7月19日水・20日木

ねらい

経営者に求められるマネジメント力と  
リーダーシップを高める

1日目

マネジメント

- マネジャーの役割
- 組織デザインの基本理論
- マネジメント・コントロール
- 自律できる組織をつくる

2日目

リーダーシップ

- リーダーとは何か。「ボス」とはどう違うのか
- 説得の技法：エトス・パトス・ロゴス
- 現代リーダーの素養、ダイアログとコーチング
- 組織のTo do を顕在化させる
- オーセンティック・リーダーシップ「渋沢、松下、稻盛が語る大切なこと」



第8回

## 企業戦略シミュレーションによる 経営感覚の鍛磨

2023年12月14日木・15日金

ねらい

企業戦略シミュレーションを通じ、経営の疑似体験を行う

1日目

企業戦略シミュレーション

- 【講義】企業戦略シミュレーションの進め方確認
- 【ワーク】企業戦略シミュレーション
- 業界懇談会・経営講演会（疑似的に行います）

2日目

企業戦略シミュレーション

- 【ワーク】企業戦略シミュレーション
- 株主総会・債権者集会（疑似的に行います）  
※社長や担当役員（販売、人事、製造、経理等）として、経営方針、製造計画、資金繰り計画の策定を行い、企業経営を体感します

第9回

## 事業変革構想の策定

2024年1月25日木・26日金

ねらい

今までの学習成果を踏まえて、  
経営提言の企画を構想する

1日目

経営提言する企画の構想をまとめる

- 経営提言のまとめ方とプレゼンテーションのポイント
- ありたい姿（ビジョン）の明確化
- 現状確認と環境分析
- 企画の構想

2日目

企画の実現のための計画を作成する（前日の続き）

- 計画の策定
- 職場実践に向けて（事後課題）  
※職場に戻った後、引き続き第10回成果発表会に向けた準備をする

第10回

## 成果発表会

2024年3月21日木・22日金

ねらい

今までの研修成果のまとめとして成果を発表する

1日目

より良いプレゼンテーションを行うための準備をする

- 模擬プレゼンテーション  
※チーム内でプレゼンテーションし、相互フィードバック・相互アドバイスをして、改善点を明らかにする  
※コンサルタントからの個別アドバイスを受ける
- 成果発表会

2日目

今までの研究成果を全員が発表する

- 成果発表会（前日の続き）
- 職場実践に向けて  
※今までの活動をAAR（After Action Review）の手法で振り返り、自己成長のポイントを明らかにする  
※次世代経営者としての決意表明をする

## 特別講座 意見交換会（予定）

### 投資先社長からの高話と意見交換会

※第1回から第9回のいずれかで実施予定です。

### ビジネススクール卒業生との交流会を開催

※コロナウィルスの感染状況によっては開催しないこともあります。

# 次世代経営者ビジネススクール <第21期生>

## FAX申込書

コピーしてFAXで送信してください

**Fax:03-3499-0819**

貴社名	※投資先 一般		
所在地	〒□□□-□□□□		
TEL		FAX	

※ 貴社名の右横に投資先、一般の別を「○」印でお示し下さるようお願い致します。

※ 投資先とは、申込日現在で、東京・名古屋・大阪中小企業投資育成(株)が出資している企業を言います。

ご連絡者氏名	ご連絡者部署・役職
フリガナ	
	E-mail

参加者氏名	部署・役職	宿泊の手配を依頼しますか	喫煙	年齢
フリガナ		依頼する ・ 依頼しない	有 ・ 無	
	E-mail			

**東京中小企業投資育成株式会社**

本スクールのお問い合わせは：ビジネスサポート部

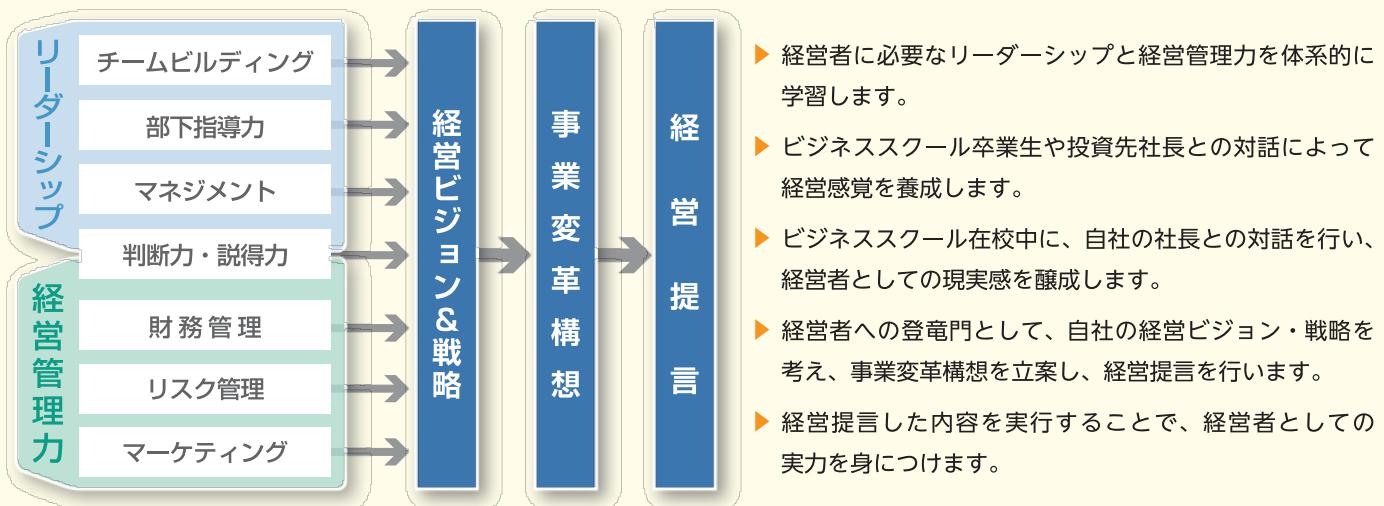
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-29-22  
Tel.03(3499)0755 Fax.03(3499)0819

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、また研修の企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。

# ビジネススクールの全体像



## 1 体感型で、実務に直結したカリキュラム



## 2 臨場感のある場を提供し、経営感覚を養成する

### ■ 体感型で実務に直結したカリキュラム

- ▶ 組織心理学に基づき米国で開発されたラーニングゲームで理想の組織状態を体感する  
→【第1回 燃える組織の作り方】
- ▶ 経営者の役割と必要な視座を養い、必要スキルを学ぶ  
→【第2回 経営者の役割と必要な視座】【第3回 マネジメントとリーダーシップ】
- ▶ 企業法務と、日常取引における与信調査手法を身につける  
→【第4回 リスクマネジメント】
- ▶ 実在事例のケーススタディを用いた経営戦略・マーケティング戦略の策定演習を通じて戦略思考を習得する  
→【第5回 経営戦略】【第6回 マーケティング戦略】
- ▶ ビジネスシミュレーションによる事業運営と決算処理を通じて経営を疑似体験する  
→【第7・8回 企業戦略シミュレーションによる経営感覚の鍛磨】など

### ■ 各社の経営者との本音の対話

- ▶ ビジネススクールのOBとの対話で、これからのキャリア形成を実感する
- ▶ 投資先社長による高話と意見交換によって経営者の生きざまから経営者としての覚悟を学ぶ

### ■ 自社の事業変革構想の立案

- ▶ 習得した経営管理力をフルに活用して、自社の事業改革構想を立案する
- ▶ ベンチマークによって、優良企業の成功事例から自社のマネジメントに活かすための成功要因を抽出する
- ▶ 自分の考えを論理的にまとめ、説明責任を果たすためのコミュニケーション力を磨く

