



ソリューション演習特講

ケース演習の個別指導によりコンサルティング実務を身につける

少数個別指導

反転学習式

オンライン開催

【コースの特徴】

- 中堅・中小企業向けの経営コンサルタント養成プログラムで実績のあるケース演習をオンライン用に改良
- 豊富な指導経験を誇る経営コンサルタントが、中堅・中小企業を対象にした分析方法や、多く見られる課題について指導
- 指導コンサルタントから個別のフィードバックもあり

【目的効果】

- 実際のコンサルティングと同様に、各種資料を事前課題として分析することにより、コンサルティングの実務経験を積むことができる
- 取り組んだ事前課題に対して、当日の直接指導や後日のコメントによるフィードバックを受けることにより、ベテランのコンサルタントから直接指導を受けることができる
- 基礎コース、上級コースで用意されているさまざまなケースに取り組むことにより、中堅・中小企業での多く見られる課題をカバーして、自身のコンサルティング能力を向上させることができる

【対象者】

金融機関勤務の方、法人営業や営業企画をされている方、ソリューション力やコンサルティング能力が求められている方、ITシステム会社の方、自身の診断能力を確認したい方、時間の制約で全日研修に参加が難しい方 など

【基礎コース】

#47 基礎A	2024年 1月20日(土)	9:00 - 12:00
#51 基礎A	2024年 2月 7日(水)	16:00 - 19:00
#49 基礎B	2024年 1月25日(木)	16:00 - 19:00
#50 基礎B	2024年 2月 3日(土)	9:00 - 12:00
#48 基礎C	2024年 1月31日(水)	16:00 - 19:00
#52 基礎C	2024年 2月10日(土)	9:00 - 12:00

【上級コース】

#53 上級A	2024年 3月 7日(木)	16:00 - 19:00
#56 上級A	2024年 3月23日(土)	9:00 - 12:00
#54 上級B	2024年 3月 9日(土)	9:00 - 12:00
#55 上級B	2024年 3月13日(水)	16:00 - 19:00

【各コースの狙い】

基礎A(卸売業): 長期時系列分析・経営目標設定

卸売業にとって真の売上高とは何か、付加価値とは何か。経営を行っていく上で何が重要な視点なのか。経営の状況把握における各ステップ(特に長期時系列分析、成行業績予測)の着眼点、分析方法、考え方。経営目標の設定、改善の方向性。

基礎B(タクシー): モチベーションアップ・投資採算の視点

売上32億円、従業員38名、乗務員約400名 サービス業にとって他社と差別化を図っていく上で、何が重要な視点なのかを把握する。サービス業で働く人たちのモチベーションアップの方策。経営の状況把握における各ステップ(特に収益構造分析、設備投資の効果意思決定)の着眼点、分析方法、考え方。

基礎C(建設関連): 営業体制の見直しと内部管理体制の構築

売上15億円、従業員70名 完全個別受注生産型の企業の業種特性を把握し、このような業種に所属している企業に合致した経営計画のあり方、主たる進捗管理ポイントを理解する。経営の状況把握における各ステップ(特に内部能力評価分析)の着眼点、分析方法、考え方などについて学習する。

上級A(温泉旅館): マクロ環境分析・マーケティング戦略構築 生き残り戦略策定

日本一ホテル株式会社 売上高14億円、正社員67名、パート16名 経営診断を行う上で検討すべき事項を考え、企業が本当に再生するために必要なシナリオを策定する能力を養う。地域密着型企業の取るべき戦略を考える。

上級B(飲食): 事業別戦略 構造転換戦略策定

長期時系列分析により、企業の沿革を把握する。事業の評価及び成行業績予測のやり方を体験し、マスターする。改善の方向性を考える思考能力を養う。経営目標の設定手法と考え方を養う。設備投資の可否に関して意思決定をする際のポイントを考える。



お申込み

動画視聴

事前学習

課題提出

討議発表・
講師指導

事後振り返り

講師コメント

- ・申込URLから登録ください。
- ・10日前までにお申し込みください。

- ・オリエンテーション動画視聴
- ・経営戦略概論講義
- ・事前演習への取り組み方説明(30分~1時間)

- ・各自事前課題への取り組み
- ・想定学習時間:5時間(基礎コース)~15時間(上級コース)

- ・事前課題の成果を事務局へメール送信
- ・締め切り:研修当日1週間前~3日前
- ・参加用URL受け取り

- ・グループ発表(ブレイクアウトセッション)
- ・全体発表・質疑
- ・講師コメント、質疑応答(オンライン3時間)

- ・自己評価シートを各自記入(30分~1時間)
- ・締め切り:研修終了後24時間以内

- ・研修終了後:1週間以内
- ・自己評価シートへの講師コメント

参加者の声

- これからの時代は、誰もがコンサルティング能力が必須になると考えて参加した。
- 本からでは習得できないノウハウを学べると思い参加した。
- 講師の解答に、まさに学ぶべき事柄が凝縮されている。
- わからないことは質問して解決できる貴重な機会だと思い参加。個別の質問にもご回答いただき、満足して
- 自分自身の考えだけでなく、他者の考えに触れることで新しい考え方をインプットすることができた。
また、ケーススタディをするにあたってどこに着目し、どういう仮説を立てながら進めていくのが大切かわかった。
- 成果の出せるコンサルタントとして勉強中の身であり、ケースや講義を通して実際のコンサルとしての必要な知識、考え方、アウトプットの方法等を吸収したいと考え参加した。
- 自分の発表について、講師からフィードバックがもらえたため、レベル感にあった改善点を見つけることができた。
他者の発表についても、講師からフィードバックがあるため、より深い理解につながった。

プロのコンサルタントは、
こういうことをするのか！

自分の分析について
直接指導が受けられる



指導コンサルタント

加藤 篤士道 (日本生産性本部 主席経営コンサルタント)

【資格】日本生産性本部認定経営コンサルタント／公認会計士

複数のケースに取り組むことにより、確実に分析力、提案力が高まります。

大学時代3年間のダブルスクールを経て公認会計士2次試験に合格し、外資系監査法人に入る。公認会計士時代は、金融商品取引法・会社法監査、株式公開、内部統制支援等5年間で約100社に関与した。経営コンサルティングの領域で企業の役に立ちたいと思い、日本生産性本部の「経営コンサルタント養成講座」の門を叩く。1年間の座学期間で生産管理・マーケティング・組織マネジメント等の理論と実務を徹底的に学び、その後、経験豊富な先輩コンサルタントから日本生産性本部のジェネラルコンサルタントとしての心構えと手法を受け継ぐ。クライアントとの信頼関係構築を重視し、コンサルタントとしての 23 年間の活動期間でコンサルティング関与先は日本全国約140業種・160社。企業の人材育成にも深く関わり、戦略財務研修、上級管理者を対象としたマネジメント研修をこなす。

コンサルティング実績一例

- 10年後のビジョン・経営戦略策定支援 <物流業>
- 営業戦略策定支援(プロジェクト活動支援) <鉄鋼商社>
- 中期経営計画の策定・実行支援 <製造業>

研究・セミナー実績一例

- 財務・会計研修(2007年～現在) <物流業>
- 次世代リーダー育成研修 <地域金融機関>
- リーダーシップ養成研修 <ホールディングカンパニー>
- 上級管理者研修 <公開型研修>

参加料 (10%税込)

基礎コース	賛助会員 44,000円	一般 55,000円
上級コース	賛助会員 55,000円	一般 66,000円

【基礎コース】

- #47 基礎A 2024年 1月20日(土) 9:00-12:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K026996>
- #51 基礎A 2024年 2月7日(水) 16:00-19:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K026997>
- #49 基礎B 2024年 1月25日(木) 16:00-19:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K026998>
- #50 基礎B 2024年 2月3日(土) 9:00-12:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K026999>
- #48 基礎C 2024年 1月31日(水) 16:00-19:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K027000>
- #52 基礎C 2024年 2月10日(土) 9:00-12:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K027001>

【上級コース】

- #53 上級A 2024年 3月7日(木) 16:00-19:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K027002>
- #56 上級A 2024年 3月23日(土) 9:00-12:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K027003>
- #54 上級B 2024年 3月9日(土) 9:00-12:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K027004>
- #55 上級B 2024年 3月13日(水) 16:00-19:00
<https://jpc.my.salesforce-sites.com/customers/trainingseminar?no=K027005>

※ 各URLからお申込みください。Zoomオンライン研修です。

※ 最少催行人員3名、定員6名

※ 同様の内容を、企業内で実施することも可能です。

お問い合わせ先



公益財団法人 日本生産性本部
JAPAN PRODUCTIVITY CENTER

コンサルティング部
03-3511-4060 (担当: 深谷)
gmc@jpc-net.jp