

2009 プロコン育成道場 受講生募集のご案内

中小企業診断協会 大阪支部

「2009年プロコン育成道場」(応用編)を開設いたします。

お待たせしました、診断協会大阪支部恒例のプロコン育成道場が始まります。本年度は、カリキュラムを大きくバージョンアップしています。従来の座学セミナーではなく、プロ診断士のコンサルテーションを実体験していただきます。講師陣のコンサル現場に同行していただき、各講師陣の独自ノウハウや訪問企業での社長や幹部とのやり取りを肌で感じていただくと共に、指導に参加していただきます。講師陣のコンサル企業への訪問がメインですので、1人の講師に受講者は2人までとさせていただきます。各講師陣は各分野の専門家を厳選しておりますので、自分が将来目指そうとする分野の講師につくことにより、将来独立時にすぐ役立つノウハウを修得することができます。受講者には現場指導でのアプトプット報告書作成が課せられます。

受講生には診断士更新ポイント6ポイントが取得できます。

是非プロコンを目指されている診断士の方の応募をお待ちしております。

日程及びカリキュラム

初回	平成22年1月23日(土)10:00~12:00	道場主の挨拶 プロコンの覚悟について
	13:00~16:00	各師範代の講義 個別オリエンテーション
各師範代(講師)の日程とプログラムによる		企業訪問(6日程度) 個別指導と報告書作成
最終回	平成22年3月20日(土)10:00~16:00	最終プレゼンテーション 終了式 懇親会

○受講料 150,000円

○場所 大阪府商工会館 (初回と最終回)

○募集人数 8人

○診断更新ポイント 6ポイント

○師範代 《 上宮克己 》 《 乾 哲也 》 《 小島康男 》 《 池田朋之 》

○各師範代の 【プロフィール】・【プロコン育成道場思い・メッセージ】

【訪問企業情報】・【プログラム内容】

は師範代(講師)紹介ページ以降をご覧ください。

※ 予定人数に達しない場合、開催を見送ることがあります。

※ 予定人数を超えた場合、面接により受講者を決定することがありますのでご了解ください。

お申し込みは(社)中小企業診断協会大阪支部 事務局までご連絡ください。

info@shindanshi-osaka.com TEL: 06-6261-3221 FAX: 06-6243-0786

師範代(講師)紹介

上宮 克己 (うえみや かつみ)



【プロフィール】

大学卒業後、銀行、中小企業相談所所長として商工会議所勤務後、経営コンサルタントとして独立。現在(株)上宮経営開発研究所 代表取締役、中小企業基盤整備機構 事業承継コーディネータも務める。中堅・中小企業にバランス・スコアカードによる戦略策定、経営計画作成・実行、事業承継、顧客満足経営の支援を行っている。著書【新版】小さな会社にも活用できるバランス・スコアカードの創り方(同友館)共著、『社員の心をひとつにする経営戦略』～「バランス・スコアカード」で作成&実践!!～日経ベンチャー経営者クラブ監修(発行:日経BP社)

【プロコンに対する思い・メッセージ】

プロコン道場を通じて、私上宮のコンサルタントとして大切にしている考え方をお伝えできればと思います。そして、コンサル現場を経験してもらうことで、経営について考え続けることの大切さ、顧問先企業が経営計画を作成することはそれほど難しくないが、実行を継続できる計画を作成することが難しく大切であること、経営者は、自身の考え方を社員に浸透させるため、社員の方向性を一致させるために愚直に努力を続けておられることなどに気づいてもらえればと思っています。一緒に学びましょう。

【訪問企業情報】

業種 飲食業(高級割烹料理・すし他)、ケータリング業

従業員数 350名(パート・アルバイト含む)

売上高 16億円

飲食部門は、売上高6億円、現在高級日本料理専門店割烹1店、すし店1店を営業展開しています。ケータリング部門は、ケータリング事業部・出張料理店およびイベント・パーティ事業で構成され、6店舗で、すし・和食・仕出しの出前、パーティ事業、イベント弁当、観光弁当、おせち料理を製造・販売しており、売上高10億円。

【プログラム内容】

来期(22年度)経営計画・中長期経営戦略を作成します。中長期経営戦略は役員・部門長らと、行動計画は役員・部門長・店長・調理責任者らと、我々が一緒に作成します。また、今期の経営方針・経営計画実行のための毎月の店長会議に参加します。

1月26・27日(次年度2日間の行動計画作成合宿)、

2月9日、16日、22日、3月9日、16日(予備)終日 or 午後半日 予定

乾 哲也 (いぬいてつや)



【プロフィール】

1969年生まれ。メーカー勤務後コンサルティング会社を経て、平成14年独立。平成16年に(有)乾経営コンサルティングを設立。経営コンサルティング会社に勤務時は、大手販売会社の小売店の販売網の200社の販売実績を倍増させた経験を持つ。現在は、特に売りが苦手の中小製造業の営業の仕組み構築と実際の同行営業の支援を得意とし、営業の仮説の仕組みと実践の両輪の支援を行っている。

【プロコンに対する思い・メッセージ】

今回の企業は下請けから脱皮し、異分野の自社商品を開発し、成功を収めた企業です。社長の年齢も40歳と若く、エネルギッシュな方です。今回のプログラムに参加される方は、知識や経験などは問いません。中小企業の社長と同じ目線になって、どんどん活発な意見を出してくれる方であれば大歓迎です。参加特典として、第1段の新商品開発で成功したマーケティング戦略（展示会ノウハウ）とツール類一式のノウハウを伝授いたします。

【訪問企業情報】

業種：高砂市の製造業（元気なモノ作り中小企業300社2009年度版（中小企業庁）に選定）

従業員：15名、売上2億円、毎年新卒を採用している元気印企業です。

社長交替を機に衰退する下請け事業に見切りをつけ、全くの異分野の市場で自社商品を開発し、自らマーケティングを実施し、市場に認知されるところまでになりました。本年度から海外に輸出も行っております。

【プログラム内容】

現在、下請けから脱皮し、異分野での新商品を開発し、中小企業が苦手なマーケティング力を活かし、上場企業への納入及び海外にも取引が拡大いたしました。今後は、第2の新商品の開発を行っていきます。よって、今回のプログラムは、第2の新商品開発へ向けての開発戦略を練り上げていきます。中小製造業の製品開発のプロジェクトのメンバーとして、いろいろな意見を出していただける方の参加をお待ちしております。

回数	内 容
1	ヒアリングとSWOT分析
2	新商品開発テーマアップ
3	新商品開発戦略の設計
4	補助金など支援プログラム設計&マーケティング戦略案構築
5	タイムマネジメント（スケジュール管理）
6	最終報告会&事業（商品）戦略の整合性チェック

*日程は、原則、土曜日の午前中を予定しております。しかし、企業との調整によって、平日の17:00以降もあります。

小島 康男 (こじまやすお)



【プロフィール】

1975年神戸大学理学部物理学科を卒業し日本アイ・ビー・エム株式会社入社。2002年に小島総合研究所として独立。中小・中堅企業の情報化の支援、IT関連セミナー・研修の講師を担当。現在、複数の地域力連携拠点の登録専門家や近畿大学経営学部非常勤講師などを務める。著書に「なぜあなたの会社はITで儲からないのか（共著 情報診断士の会編 同友館 2005年3月）」など。中小企業診断士、ITコーディネータ、経営情報学会会員。

【プロコンに対する思い・メッセージ】

IT活用に関する診断を行い、売上向上・コスト削減の施策を企業に提案します。経営者へのインタビュー、従業員へのインタビューを通じて、企業の経営課題を把握するとともにIT活用のレベルを把握します。そして、企業の体制や個々の従業員の能力に応じたより有効なIT活用の方法を提案します。ケースによっては、ITを使わない改善点や方針を提案することもあります。企業に評価され、かつ実現可能な提案をいっしょにつくりましょう。

【訪問企業情報】

訪問先は枚方市にある家具販売の会社です。

従業員は9人で、店舗での販売に加え、楽天にも出店しています。

受注・発注はボランタリーチェーンのシステムを使っています。

【プログラム内容】

いわゆるIT経営を実現するための手順というものがあります。

<http://www.itouentai.jp/kyoukasyo/index.html>

またIT経営のレベルを判定する指標もあります。

http://www.meti.go.jp/policy/it_policy/it_keiei/about/idea/management.html

一方、実際の個々の企業が抱える問題も、また個々の経営者のITに関する認識も様々です。

ITと経営に関する知識と、ヒアリングなどのコンサルティング能力で

個々の企業の経営に役立つIT活用を支援するのがITコンサルティングです。

「プロコンに対する思い・メッセージ」に記した活動の経験を通じて

その企業に適合したIT活用を提案する力を身につけていただきたいと思います。

日程は、企業の方との打合せ次第ですが以下のように考えています。

<1月下旬> 社長ヒアリング。ヒアリング方針決定。

<2月上旬～2月中旬> ヒアリング方針に基づいて選ばれた社員の方にヒアリング実施。

また、システムの使用マニュアルなど資料確認。提案の方向など確認。

<2月中旬～2月下旬> 社長への中間報告。提案の方向の確認。

<2月下旬～3月中旬> 追加のヒアリング、調査。報告書のまとめ。

<3月中旬> 最終報告

池田朋之 (いけだともゆき)



【プロフィール】

1957年生。民間企業に11年間勤務後1991年に独立。小売・サービス業を得意分野としている。18年間にわたって数多くの企業支援実績を持つが、特に商店街支援に関しては開業当初から支援を開始し、現在でも数多くの街づくりを支援している。個店力アップによる商店街活性化、オンリーワン商店街の創出、アーケード改修事業に伴うソフト事業の提案など、支援業務も多岐にわたっている。

【プロコンに対する思い・メッセージ】

商店街の支援業務は1か所で数年間、長いところでは10年以上もお付き合いすることがあり、顧客との信頼関係の構築が重要な要素となります。なかでも事業計画の策定、高度化融資の手続き、各種補助金の申請業務などでは、国、県、市、会議所等に何度も足を運び、商店街の活性化委員会では夜8時から11時過ぎまで会議を重ねる、まさに体力勝負の支援業務です。体力に自信のある方はぜひご参加ください。

【訪問企業情報】

私の道場では、訪問先を1か所に特定するのではなく、3商店街の支援を一緒にやっていただきます。1つは長いお付き合いをしている商店街の委員会出席での発言。2つ目はアーケード改修工事が完了する段階における報告書の作成。3つ目はこれから支援がスタートする商店街の構想策定を予定しています。さまざまな業務を一緒に行うことで、幅広い商店街支援業務を体験いただきたいと考えています。

【プログラム内容】

それぞれの商店街に2回(3商店街で計6回)訪問するほか、実績報告書の作成、活性化構想の策定、活性化委員会の資料作成などを担っていただきます。作業は昼間でもできますが、商店街に訪問しての会議はほとんどが平日の夜8時からのスタートです。したがって業務終了が深夜になる可能性があります。その点をご承知の上でご参加ください。時間を気にせず、店主とことん付き合える、そんな熱意ある方の参加をお待ちしています。

以上