

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23期生

*Next-Generation Management Business School*

2025年ご案内

2025年、第23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23年目を迎え、いままでに約500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23期の「次世代経営者ビジネススクール」は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。

## 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、経営管理能力、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	2025年5月開講～2026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 605,000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 785,000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 1,180,000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。)

## 第1回

## 燃える組織の作り方

2025年5月22日(木)・23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

講師:江藤 克晃氏

(株)ワークハピネス 組織開発コンサルタント

## 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

1. 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
2. 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
3. 組織の発展段階や環境変化に適したリーダーシップのあり方を学ぶ
4. 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

5. 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
6. 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
7. 燃える組織を作るための仕組みを見出す
8. 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

2025年6月19日(木)・20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

講師:中川 功一氏

株式会社やさしいビジネスラボ 代表取締役

## 1日目

経営とは何か、経営者とは何か

1. 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
2. 経営とは何か(売上、費用、利益とは何か)
3. パーパスと事業ドメインの設定
4. 事業の全体構想をもつ「ビジネスモデルキャンパス」
5. 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

6. 経営戦略
7. 働く、とは何か  
—自分たちのバリューを持つことの大切さ
8. 組織の基本理論
9. 三方良しの実現(ステークホルダーとの調和)
10. 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

2025年7月17日(木)・18日(金)

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

講師:中川 功一氏

株式会社やさしいビジネスラボ 代表取締役

## 1日目

マネジメント

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

## 2日目

リーダーシップ

5. リーダーとは何か。「ボス」とはどう違うのか
6. 説得の技法:エトス・パトス・ロゴス
7. 現代リーダーの素養、ダイアログとコーチング
8. 組織のTo doを顕在化させる
9. 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4回

## リスクマネジメント

2025年8月28日(木)・29日(金)

ねらい

経営者に必須のテーマである「与信管理の実務」と経営法務を学ぶ

渋村 晴子氏  
弁護士平野 喜久氏  
ひらきプランニング(株) 代表安中 繁氏  
社会保険労務士北野 信高氏  
(株)帝国データバンク 課長

## 1日目

与信管理の重要性とその手法を学ぶ

1. 与信管理の重要性
2. 与信調査（決算書の入手が困難なケースと可能なケース）
3. 保証と担保の活用
4. 具体的な与信管理方法（与信枠の設定とモニタリング）

## 2日目

リスクマネジメントを学ぶ

5. 「地震シミュレーション訓練」ワークショップ
  6. 企業コンプライアンスとリスク管理の実務ポイント
- ※労働法の実務ポイント（動画視聴）

第5回

## 経営戦略

2025年9月18日(木)・19日(金)

ねらい

ケーススタディを通じて、経営戦略を学ぶ

講師:井上 達彦氏  
早稲田大学 商学大学院 教授

## 1日目

経営戦略の概要を学ぶ

1. 経営戦略の概要
2. プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント

## 2日目

ケーススタディで戦略策定を経験する

3. 製品・市場戦略、競争戦略と組織の適合
4. ケーススタディでの経営戦略策定演習

第6回

## マーケティング戦略

2025年10月23日(木)・24日(金)

ねらい

ケーススタディを通じて、マーケティング戦略を学ぶ

講師:太田 昌宏氏  
(株)Jスマイルズ 代表取締役

## 1日目

マーケティングの概要を学び、  
ワークショップでマーケティングセンスを磨く

1. マーケティング志向
2. マーケティングの基本フレーム
3. 市場観察のポイント（ワークショップ「気づきシート」）
4. 商品開発戦略

## 2日目

実践に生かせるマーケティングを学び、  
ケーススタディでマーケティング戦略策定を経験する

5. 価格・流通・コミュニケーション戦略
6. 事例で学ぶ戦略フレームワーク
7. ブランド戦略
8. ケーススタディでのマーケティング戦略策定演習

第7回

経営視点で捉える会社の計数と  
企業戦略シミュレーションの予行演習

2025年11月20日(木)・21日(金)

ねらい

経営分析を通じて、経営活動を定量的に捉える

講師:本島 雅己氏  
株式会社タナベコンサルティング  
コーポレートファイナンスコンサルティング事業部  
ゼネラルマネジャー

## 1日目

経営分析から見た会社の見方・考え方

1. 【講義】経営分析から見た会社の見方・考え方
2. 【講義】収益構造分析とビジネスモデル
3. 【グループディスカッション】ケーススタディ（同業種の2社を比べるケーススタディを実施）
4. グループディスカッションの発表と評価

## 2日目

経営分析を元にした、改善具体策の立て方

5. 【講義】経営分析を元にした、改善具体策の立て方
6. 【ケーススタディ①】  
経営分析まとめ表の作成ー現状認識ー
7. 【ケーススタディ②】  
経営分析まとめ表の作成ー改善具体策の立案ー
8. 【講義】企業戦略シミュレーションー予行演習ー

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

1. 【講義】企業戦略シミュレーションの進め方確認
2. 【ワーク】企業戦略シミュレーション
3. 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

4. 【ワーク】企業戦略シミュレーション
5. 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

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

1. 経営提言のまとめ方とプレゼンテーションのポイント
2. ありたい姿(ビジョン)の明確化
3. 現状確認と環境分析
4. 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）

5. 計画の策定
6. 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

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

1. 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、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
2. 成果発表会

## 2日目

## 今までの研究成果を全員が発表する

3. 成果発表会（前日の続き）
4. 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

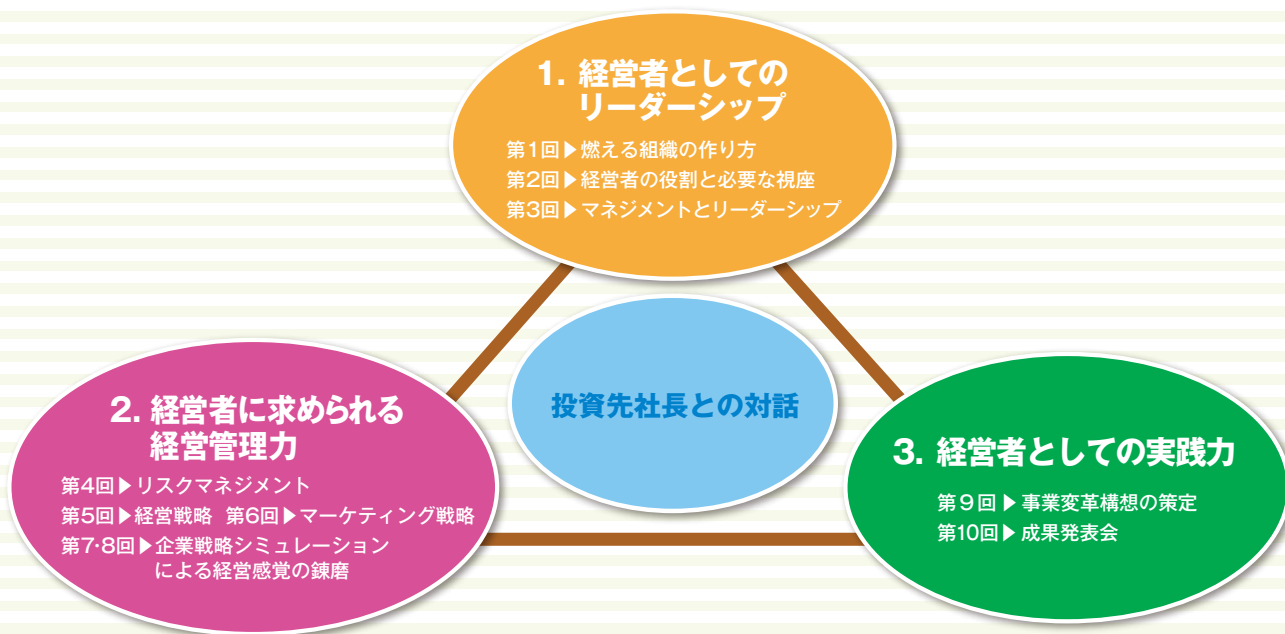
## 特別講座 意見交換会（予定）

## 投資先社長からの高話と意見交換会

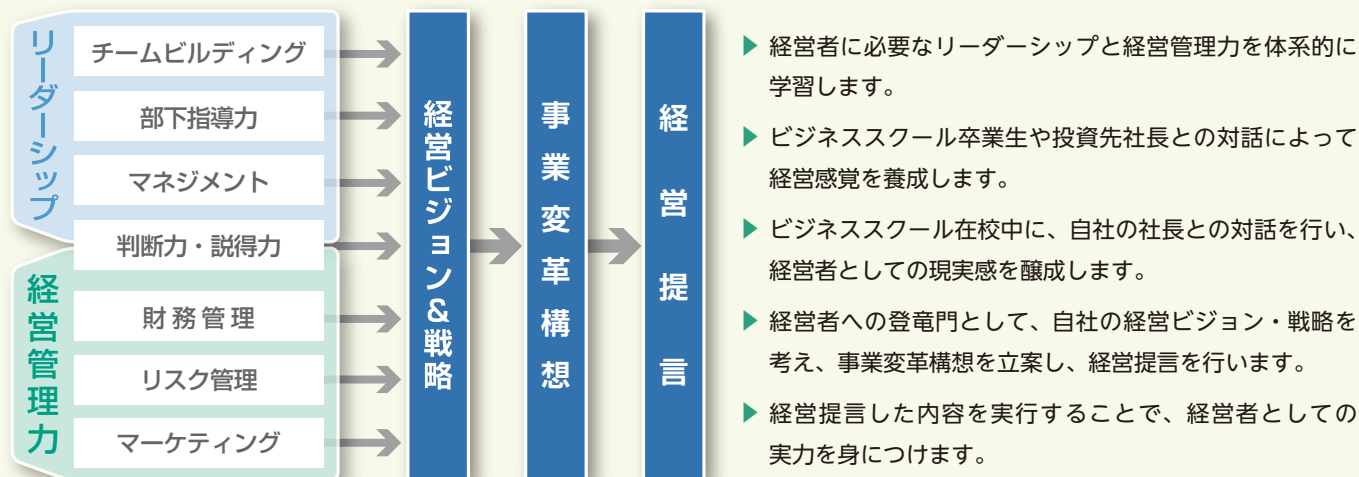
※第1回から第9回のいずれかで実施予定です。

ビジネススクール卒業生との交流会を開催

# 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錬磨】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、自社の事業変革構想を立案する
- ▶ 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

## 次世代経営者ビジネススクール &lt;第23期生&gt;

## 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

# 多彩な講師陣

## 第1回 「燃える組織の作り方」担当



### 江藤 克晃

株式会社ワークハピネス  
組織開発コンサルタント  
USCPA (米国公認会計士)

大学卒業後、株式会社 NOVA に入社。長年の海外経験を活かし、様々な経営管理業務に従事。USCPA (米国公認会計士) 試験に合格。北米企業の多種多様な経営ノウハウなどを取得後帰国、2005 年株式会社ワークハピネスに入社。人材開発領域を専門として年間 100 日以上の企業向け研修講師を務める。

## 第4回 「リスクマネジメント」担当



### 安中 繁

社会保険労務士  
ドリームサポート社会保険労務士法人  
代表社員

立教大学社会学部卒業。税理士事務所に入社、企業経営の支援に携わり、2007 年中社会保険労務士事務所を開設。2015 年 4 月法人化し代表社員に就任。現在に至る。約 300 社の顧問先企業のために労務紛争の未然防止、社内活性化のための人事制度構築支援、裁判外紛争解決手続代理業務にあたる。新しいワークスタイルの選択肢である「週4正社員」制度の導入コンサルティングを得意とする。大学、新聞社、地方自治体、各種経営者団体での公演実績多数。東京都社会保険労務士会理事。

## 第5回 「経営戦略」担当



### 井上 達彦

早稲田大学 商学学術院 教授

1997 年神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了、博士(経営学)。広島大学社会人大学院マネジメント専攻助教、早稲田大学商学部助教授(大学院商学研究科夜間 MBA コース兼務) などを経て、2008 年より現職。独立行政法人経済産業研究所 (RIETI) ファカルティフェロー、ペンシルベニア大学ウォートンスクール・シニアフェローなどを歴任。研究分野は、ビジネス・システム(価値創造システム)、ビジネス・モデル・デザイン、経営組織論、経営戦略論。

## 第9回 「事業変革構想の策定」担当

## 第10回 「成果発表会」担当



### 野田 一臣

日本能率協会マネジメントセンター  
パートナーコンサルタント  
中小企業診断士

関西学院大学法学部卒業後、富士(現みずほ)総合研究所、日本アイ・ビー・エムにて製造業をはじめ幅広い業種、規模の顧客に対し、経営コンサルタントとして実務に従事。現在は、事業計画立案などの企業運営の支援やワークショップ型の研修を中心とした人材育成まで幅広く活動している。近年は、行動心理学を取り入れた経営者育成にも力を入れており、経営戦略の立案からその実行に至るまで、多くの現場経験を生かした育成支援を行っている。

## 第2回 「経営者の役割と必要な視座」担当



### 中川 功一

株式会社やさしいビジネスラボ  
代表取締役

東京大学経済学部卒業 東京大学大学院経済学研究科修了。経営学者/やさしいビジネススクール学長/YouTuber/経済学博士。専門は、経営戦略論・イノベーション・マネジメント、国際経営。「アカデミーの力を社会に」をライフワークに据え、日本のビジネス力の底上げと、學術知による社会課題の解決を目指す。オンライン経営スクール「やさしいビジネススクール」を中心に、YouTube・研修・講演・コンサル・著作等で経営知識の普及に尽力している。主な著書に『感染症時代の経営学』『ど素人でもわかる経営学の本』『戦略硬直化のスパイラル』など。

## 第4回 「リスクマネジメント」担当



### 平野 喜久

ひらきプランニング株式会社 代表  
中小企業診断士  
上級リスクコンサルタント

名古屋大学経済学部経営学科卒、鐘紡勤務。現在、ひらきプランニング株式会社 代表取締役。著書：『天使と悪魔のビジネス用語辞典』、『ケーススタディ「八甲田山死の彷徨」他多数。DVD 教材監修「BCP って何?」「新型インフルエンザって何?』、『中小企業の新型インフルエンザ対策：マニュアル・テンプレート集』、社員研修プログラム企画開発「地震シミュレーション訓練」。監修「中小企業 BCP モデル」(滋賀経済同友会)

## 第6回 「マーケティング戦略」担当



### 太田 昌宏

株式会社 J スマイルズ  
代表取締役

神戸大学大学院 農学部農学研究科修了。テキサス大学経営大学院 経営学修士 (MBA)。江崎グリコ株式会社にて菓子の商品開発に従事。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、現在、本部経営コンサルタントとして、食品メーカーの商品開発コンサルティングを中心に活動。

## 第4回 「リスクマネジメント」担当



### 渋村 晴子

本間合同法律事務所  
パートナー弁護士  
(第二東京弁護士会：1994 年登録)

企業法務・訴訟全般を扱っているが、長年にわたり、企業の大型不祥事案件に刑事事件や第三者委員会委員等の立場で関与してきた経験から、企業コンプライアンス、リスク管理、ガバナンス体制の構築や改革等に携わることが多い。上場企業の社外取締役・社外監査役やコンプライアンス委員会委員、CSR委員会委員等も歴任。

## 第4回 「リスクマネジメント」担当



### 北野 信高

株式会社帝国データバンク  
本社営業推進部営業開発課 課長

立教大学社会学部卒業後、帝国データバンクに入社。調査部門で延 2,000 社の信用調査業務を行い、調査報告書の品質優秀とセールス表彰共に複数回受賞。その後、本社営業推進部に異動、与信管理担当者・データ管理者延 1,000 名以上と面談をし、実務上の知見を蓄えてきた実績から「危険な会社を見分けるポイント」「データ活用」に関する講演・研修実績豊富。現在は、金融機関をはじめとするラージアカウント向けの課題解決サポートを主な活動として全国を飛び回っている。

## 第7回 「経営視点で捉える会社の計数他」担当

## 第8回 「企業戦略シミュレーションによる経営感覚の練磨」担当



### 本島 雅己

株式会社タナベコンサルティング  
コーポレートファイナンス  
コンサルティング事業部  
ゼネラルマネジャー

金融機関の個人・法人営業にて、多くの事業承継・ホールディングス化案件に従事後、当社に入社。「クライアントと共に成長できる会社を1社でも多く作る」を信条に、グループ経営・事業承継・資本政策・マネジメント改善を中心にファイナンス分野のスペシャリストとして活躍中。お客様に合わせ、課題解決のための熱意あるコンサルティング展開で、業種を問わず幅広いクライアントから高い信頼を得ている。

これまで

約500名を超える

経営者、後継経営者、経営幹部、  
幹部候補の方が受講されています。