

	時間	セミナー題目	セミナー紹介文	講師情報	公庫得意先向け実績
1	1時間～2時間	儲けの仕組みシリーズ 「企業は、今、変わる力が必要です」～儲けの仕組みの再構築のすすめ～	企業が「変わる」ためには、まずは企業の足腰を固める必要があります。足腰「経営の基本」を固めるために、「5つの基本ルール」に基づき、定型化した手法で儲けの仕組みを点検・構築の進めます。セミナーを受講し、「儲けの仕組み」再構築に向け足を一歩踏み出して頂ければ幸いです。	田中渉 ITコーディネータ (株)東京IT経営センター 代表取締役	2014/12/16: 池袋支店で実施 2015/2/2: 東京支店営3実施
2	1時間～2時間	儲けの仕組みシリーズ 経営幹部・管理者ベテランの皆様へ 「敢えて上司・部下の上手な付き合い方」	なぜ、多くの人が職場で欲求不満となっているのか。 ・自分のやりたいことが組織の中+D6で出来ていない ・メンバーのベクトル(目指すところ)がバラバラ 「課がチームになる、部がチームになる、会社全体がチームになるには」を一緒に考えてみませんか。	田中渉 ITコーディネータ (株)東京IT経営センター 代表取締役	
3	1時間～2時間	儲けの仕組みシリーズ 中小企業のスマホ・タブレット活用セミナー ～今日から役立つ活用事例&成功の秘訣！～	スマートフォンは携帯電話の「携帯性」とパソコンの「機能性」の良いところを掛け合わせたツールです。しかしながら、「ビジネスで活用することで、どのように競争力を強化できるのか分からない」という現状が伺えます。スマートフォンやタブレット端末をビジネスにどう活用していくのかをテーマに、初心者にもわかるように事例と実演・実習を交えて解説致します。	則包直樹 ITコーディネータ (株)東京IT経営センター・パートナー	
4	1時間～2時間	『利益の源泉を明らかにする活動基準原価計算』(活動基準による原価計算)	伝統的原価計算では実態に即した利益の源泉が分からない。(例えば、製品別原価、得意先別原価、チャネル別原価等、様々なセグメント別で)そのような場合に、活動基準原価計算(Activity Based Costing)は、コストのソースから一度プロセスにコストをプールし、プロセスのアクティビティに準じて、それを原価対象(例えば、得意先や製品等)に配布する方法である。 この方法で、より実態に即したセグメント別原価が明らかになり、より正確な利益の源泉が把握でき、効率が悪い業務の改革を可能にすることができる。現在では、中小企業から大企業まで、流通業から製造業まで、幅広く活用されている。導入事例も含めて、中小企業でも活動基準原価計算を活用できることを説明する。	藤田 均 (株)東京IT経営センター・パートナー 中小企業診断士 ITコーディネータ 認定事業再生士(米国CTP)	
5	1時間～2時間	事業再生事例 『買収後7年間赤字のネットオークション事業を、短期間にPL改善で再建』	7年前に某自動車商社が、損害保険会社から全損車のネットオークション会社を買収しました。しかし、7年間、その事業は赤字を垂れ流し続けていましたが、経営トップは、事業部長の言い訳を鵜呑みにし、赤字事業が廃止されることはなかった。 そのような状況の中、親会社から新社長が派遣され、グループ内での赤字が3年続いたら廃止するとルールもあり、その事業の廃業か、売却か、再建かと悩み、結論を急いでいた。 コンサルティングを請け負い、組織風土分析等を行い、7年間率いた事業部長の責任を明確にした。また、業務改革構想の策定やビジネスモデル変更を行い、事業再生を成功させるアクションプランを策定した。そのことにより、“マイナス循環”から“プラス循環”への事業転換を成功に導いた。	藤田 均 (株)東京IT経営センター・パートナー 中小企業診断士 ITコーディネータ 認定事業再生士(米国CTP)	
6	1時間～2時間	『補助金と助成金の概要と採択のポイント』 (「経営革新」の承認で採択を有利にする)	補助金の獲得を目指すのであれば、補助金の目的が自社に適合しているか、更に自社が補助対象者に属しているか、事業期間に合わせられるか、自社の事業が補助対象事業か、補助対象経費は満足できるものか等を検討する必要があります。 補助金を高い確率で獲得するには、事業計画が補助金制度の目的に沿っているか、事業計画は実現可能か、申請された事業計画の中で比較優位になっているか等を考えて申請書を作成することが重要である。自社で「経営革新」の承認を取っていれば、補助金審査のポイントUPに繋がり、補助金の獲得が容易になる。	藤田 均 (株)東京IT経営センター・パートナー 中小企業診断士 ITコーディネータ 認定事業再生士(米国CTP)	

	時間	セミナー題目	セミナー紹介文	講師情報	公庫得意先向け実績
7	1時間～2時間	『IoT (Internet of Things)で世の中が変わる』 (今話題のIoTを理解する)	<p>今迄のインターネットがコンピュータのネットワークであったのに対して、センサー技術等のテクノロジーの進化により、「モノ」がインターネットを介して情報をやり取りすることをIoT (Internet of Things)と呼んでいる。</p> <p>PCやスマートフォンに限らず、家電・自動車・建物・食品・日曜品などの様々なモノが、RFIDや組み込みセンサーや無線LAN等を経由し、インターネットに接続し、モノを識別したり、そのモノの位置を特定したりして、コントロールが可能になってきた。</p> <p>現状のIoTの事例などを見ながら、IoTの進化の方向性や、IoTでビジネスの世界で何が変わるのか等をお伝えしたい。</p>	<p>藤田 均 (株)東京IT経営センター・パートナー 中小企業診断士 ITコーディネータ 認定事業再生士(米国CTP)</p>	
8	1時間～2時間	『中小企業の課題解決にクラウドサービスを活用するポイント』	<p>ビジネス分野のITは、オンプレミスからクラウドへ移行するトレンドにある。販売管理システムや生産管理システムは、これまで業務パッケージとカスタマイズ開発で構築されてきたが、クラウドサービスを利用したシステム構築の事例も増えている。</p> <p>クラウドサービスの利用は、安価で短期間に実現可能と考えられ、中小企業の経営課題を解決する手段として増々重要となる。本セミナーでは、クラウドサービスの利点と欠点およびその1つの形態である業務アプリのサービスの特徴を分かり易く伝える。またクラウドサービスを利用した課題解決の際の留意点を提供する。</p> <p>その上で、中小製造業の多品種少量生産と短納期への対応を、クラウドサービスの生産管理を利用して解決した事例を紹介する。</p>	<p>河端 三千男 (株)東京IT経営センター・パートナー ITコーディネータ プロジェクトマネジメントプロフェッショナル(PMP)</p>	
9	1時間～2時間	『事業計画を計画倒れにしない経営者の振る舞い方』 (事業計画の狙い通りの成果を実現する事業計画のポイント)	<p>多くの企業は、事業拡大や業務改革を目指して事業計画を作成する。しかし計画倒れに終わったり、期待する効果が得られず失敗するケースも多い。本セミナーでは、事業計画の失敗原因を分析して分かり易く説明すると共に事業計画の2つの型を紹介する。その上で業務改革を狙った事業計画は、経営課題を解決するため3段階のアプローチが適切であることを説明する。さらに計画倒れにしないため、計画策定で抑えるべき5つ柱を紹介する。</p>	<p>河端 三千男 (株)東京IT経営センター・パートナー ITコーディネータ プロジェクトマネジメントプロフェッショナル(PMP)</p>	
10	1時間～3時間	『中堅リーダー育成ワークショップ紹介セミナー』 ～中堅リーダーを次期経営幹部に育てる～	<p>若手経営者の悩みは、人材不足です。現場で身に付けた高い能力を持つ社内の中堅リーダーに期待していますが、全社的な視点で問題を解決する能力が不十分と不満に思っています。</p> <p>このワークショップは、中堅リーダーを次の経営幹部の人材に育てる取組みと機会を提供します。</p>	<p>河端 三千男 (株)東京IT経営センター・パートナー ITコーディネータ プロジェクトマネジメントプロフェッショナル(PMP)</p>	
11	1時間～2時間	経営革新 新しい「業務改善アプローチ」セミナー	<p>外部環境を自力で変える事は困難です。だからこそ、今、内部環境をしっかり見つめ直し、自社の強み・弱みを抽象的ではなく、人・業務のレベルまで定量的に可視化(見える化)し、強みを活かし・弱みを克服(攻めの業務改善)する事が必要不可欠です。当セミナーでは、そのポイントを具体的な事例を交えて解説します。経営者・経営幹部必見のセミナーです。</p>	<p>野田和巳/ユーキャン 東京IT経営センター・パートナー</p>	業務改善・業務改革