

講座概要

- ・ **日程：全6講座** 10：00～16：00（休憩12：00～13：00）
 - A. これだけは押さえておきたい！ セミナー・研修のポイント
 - B. 経営改善・事業再生の実務 ～案件着手から計画実行支援まで～
 - C. 小さな会社の経営コンサルティング実務（演習）
 - D. 初めの一步！ M&A・事業承継の実務
 - E. コンサルタントの診方・魅せ方・アウトプット編 その1
 - F. コンサルタントの診方・魅せ方・アウトプット編 その2

- ・ **会場**
 - ふくしまテルサ 4階 研修室 「つきのわ」

- ・ **対象者**
 - 独立開業してプロの経営コンサルタントを目指す方々
 - 経営品質向上を目指す経営者の方々
 - 日々中小企業の支援に携わる方々
 - コンサルタント能力の向上を目指すプロコンの方々

- ・ **受講料（全6講座受講）**
 - 協会会員：27,000円（税込）
 - 一般：32,400円（税込）

- ・ **受講料（単講座）**
 - 1講座：8,100円（税込）

- ※全6講座受講を原則としておりますが、単講座からのお申込みも可能です
- ・ **申込締切**
 - 令和元年8月30日（金）
 - 各講座 先着35名

受講会場へのアクセス



経営コンサルタント育成塾 日程表・受講申込書 >>> FAX:024-573-6380

受講希望のコースに☑を付けて、下記いずれかの方法にてお申込みください。
単講座ごとの受講を希望の場合は、希望する講座に☑を付けてください。
■ E-mail:info@f-smeca.com ■ TEL：024-573-6370 ■ FAX：024-573-6380

氏名	所属	住所	E-mail/TEL/FAX
☐ 全講座 会員価格 27,000円（税込み）	☐ 全講座 一般価格 32,400円（税込み）	☐ 単講座 8,100円（税込み）×	講座

☒	講座内容	講師名	日程
☐	講座：A これだけは押さえておきたい！ セミナー・研修のポイント	段林 孝信	9月7日（土） 10：00～12：00 13：00～16：00
☐	講座：B 経営改善・事業再生の実務 ～案件着手から計画実行支援まで～	磯海 雄介	9月15日（日） 10：00～12：00 13：00～16：00
☐	講座：C 小さな会社の経営コンサルティング実務（演習）	菅野 覚	9月22日（日） 10：00～12：00 13：00～16：00
☐	講座：D 初めの一步！ M&A・事業承継の実務	石原 幸一	9月29日（日） 10：00～12：00 13：00～16：00
☐	講座：E コンサルタントの診方・魅せ方・アウトプット編 その1	伊藤 朗	10月6日（日） 10：00～12：00 13：00～16：00
☐	講座：F コンサルタントの診方・魅せ方・アウトプット編 その2	伊藤 朗	10月13日（日） 10：00～12：00 13：00～16：00

ふくしま地域 M&A センター Merger and Acquisition

「M&Aはコストが高くて当社ではとても無理…」

「地域内で相手を見つけない…」

「当社の事業規模では相談しにくい…」

「地域の信頼できる専門家に相談したい…」

そんな地域の中小企業の皆様に地域M&Aセンターが現実的な選択肢を 提供します
まずはご相談ください。相談料は**無料**です。 TEL. 024-573-6370 FAX. 024-573-6380

秘密 厳守

地域の想いを地域でつなげる
ふくしま地域M&Aセンター

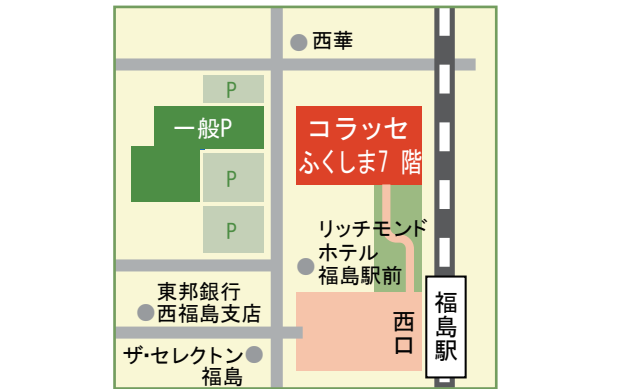
- 地域を良く知る専門家集団が相談から契約まで一貫して対応
- 現実的で実効性あるキメ細かなM&Aプロセスを支援
- 中小企業者が現実的に利用できる価格で専門サービスを提供
- コンサルタントの集団としてM&Aのみならず幅広い経営課題を支援

対象者

- 事業を引き継いでくれる相手を探している方
- 新たな事業を探している方
- 支援機関の皆様

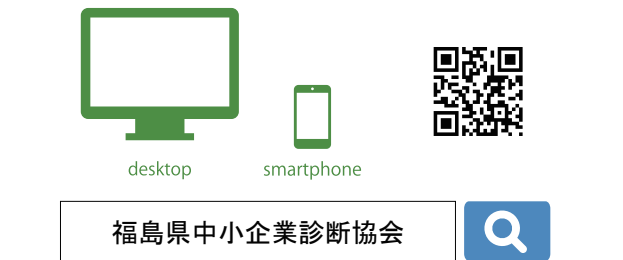
お問い合わせ

- 〒960-8053 福島市三河南町1-20 コラッセふくしま 7階
- TEL. 024-573-6370 FAX. 024-573-6380



ホームページ

- URL. <http://www.f-smeca.com/>



プロの

経営コンサルタント

育成塾

一般社団法人
福島県中小企業診断協会

経営コンサルタント育成塾

「プロとして通用する経営コンサルタント」を育成するため、受講される方々の資質の向上、実務能力の養成を目的とした「プロの経営コンサルタント育成塾」を開講いたします。

経験豊富な講師陣による高いレベルの「プロの視点・技術・実務・実践力」を指導内容に取り組んだ充実したカリキュラム構成となっております。

経営コンサルタントを目指す方々にはもちろん、中小企業支援に従事されている方々、既にプロとしてご活躍の方々にとってもここでしか聞けないヒントをご提供する講義内容で構成されております。

A これだけは押さえておきたい！ セミナー・研修のポイント

- 市場・業界の概観
- 生業としてのセミナー・研修講師
- セミナー・研修講師の基本
- セミナー・研修講師のポイント
- 体験！知っているると便利な研修ゲーム

9/7

I 目的

プロのコンサルタントにとって「セミナー・研修」は“売上確保”面でも“自身の営業ツール”としても魅力的な商材になり得ます。

企業内研修・教育制度分野で企画・設計・営業・実施を 13 年間にわたり 1,000 件以上担当してきた経験を基に、セミナー・研修の基本を整理しつつ、“売り方”、“作り方”、“差別化”のポイントを解説します。研修講師を頼まれた！どうしよう！？と慌てなくても大丈夫です。

もちろん、プロの研修講師を目指す場合にもお勧めです。

B 経営改善・事業再生の実務 ～案件着手から計画実行支援まで～

- 案件初期対応の仕方
- 財務・事業の分析手法
- 金融機関調整のポイント
- 計画策定支援の進め方
- モニタリングと実行支援の手法

9/15

I 目的

経営改善・事業再生における一連のプロセスについて、事業着手から調査分析、計画策定支援、モニタリングに至る一連の過程を解説します。

経営改善・事業再生の局面において必要となる、資金繰りへの緊急対応、金融機関調整、経営陣の説明等、実務に直結するノウハウをお伝えします。

そして、単なる金融調整のための形式的な計画策定ではなく、事業の建て直しを可能とする“結果の出る”調査、計画、モニタリングの要諦を学びます。

C 小さな会社の 経営コンサルティング実務(演習)

- 100 社あれば 100 通りの解決策がある！
小さな会社のコンサルティング事例研究
- 押さえておこう！
経営改善計画策定のポイント
- 窮境要因把握からアクションプランまで…
計画づくりの実務演習

9/22

I 目的

福島県では、従業員 20 人以下の企業が 9 割を占めており、小規模事業所のコンサルティング業務に従事するケースが少なくありません。

多様な業種・業態の小規模事業所のコンサルティングに欠かせないノウハウ・スキルとは何か・・・本講義では、ケーススタディを通して、より実務的、実践的なコンサルティングについて学んでいきます。

D 初めの一步！ M&A・事業承継の実務

- 中小企業 M & A の現状と概要
- マネジメントインタビューと案件化のポイント
- マッチングの考え方
- 企業評価概論・演習

9/29

I 目的

近年、中小企業経営者の高齢化の進展と後継者不在という、いわゆる「事業承継問題」を解決する手段の一つとして、中小企業においても「M&A」が一般化し、その件数は増加してきております。

また、後継者の有無にかかわらず、縮小する国内市場において勝ち残りを目指すために、成長戦略としての資本提携、事業買収、業界再編等広義の M&A が、中小企業においても具体的な選択肢として活用され始めております。

このように一般化しつつある M & A について、中小企業の支援を行うコンサルタントとして理解しておくべき基本的な知識について学んでいただき、支援の幅を広げて頂くことを目的といたします。

E コンサルタントの診方・魅せ方・ アウトプット編 その1

- コンサルタントの脳の使い方、最低限度の武器
- 知識を売るな、知恵を売れ！
診断士とコンサルタントの違い
- 図を作る技術
- ライフサイクル毎の支援の実例を知る
(創業・革新・再生・承継)
- 結び 伊藤のプロコンライフ
～コンサルライフを楽しむヒント～

10/6

I 目的

私の担当講義の内容は、ズバリ、アウトプットのスキルとノウハウであります。よく、『あんな難解な試験を通ったのに、役に立たない、食えない』などの同志の言葉を耳にします。そんなことはありません！日本版 MBA の称号は伊達ではありません！ただ、それらを上手にアウトプットするには、ちょっとしたコツがあるのです。1,000 を超える事業者様の事例から、経営コンサルタントとしてこれまでに学んだ知識・知恵を使って、一体どのように診て・見せて・魅せて、私もフィーを頂いているのかについて、知って頂きたいと思います。また将来独立される方へのメッセージも兼ねて、『どうやったらそこそこ食えるのか』などのヒントも内緒で教えたいと思います。

F コンサルタントの診方・魅せ方・ アウトプット編 その2

- 実際に使っているアウトプット物
(書式、ツール類)
- PJ 型コンサルティングの勧め方
- 顧客獲得に失敗している診断士とは
- 結び 伊藤のプロコンライフ
～実際の単価と相場観～

10/13

講師プロフィール



段林孝信

- 一般社団法人 福島県中小企業診断協会
・専務理事
- ・運営本部事務本部長
- 株式会社 CoHOPE
・代表取締役
- 中小企業診断士

- ・企業内研修・教育制度分野で企画・設計・営業・実施を 1,000 件以上担当（2000 年～2013 年）
- ・福島市農業生産法人の経営に参画（2013 年～現在）
- ・中小企業診断士登録（2015 年）
- ・福島県よろず支援拠点コーディネーター（2016 年～現在）

講師プロフィール



磯海雄介

- 一般社団法人 福島県中小企業診断協会
・パートナーコンサルタント
- 株式会社ガイア・プロジェクト
・代表取締役社長
- 公認会計士
- 税理士

筑波大学国際総合学類卒業後、あずさ監査法人、KPMG FAS を経て独立し、現職に至る。上場企業、外資系企業の会計監査、内部統制アドバイザー、国際会計基準導入コンサルティング等を経験した後、企業再生・M&A コンサルタントに転身。

講師プロフィール



菅野覚

- 一般社団法人 福島県中小企業診断協会
・運営本部担当理事
- 菅野覚中小企業診断士事務所
・代表
- 中小企業診断士

福島県郡山市に生まれる。平成 7 年中小企業診断士登録を機に独立。その後、民間企業数社でのセールスマネジメント業務等を経て、平成 20 年より中小企業・小規模事業所の経営支援実務に従事。以来コンサルティング業務 550 件、経営診断・事業計画策定支援 190 件、プロジェクト業務 70 件を行っている（2019 年 6 月現在）。

講師プロフィール



石原幸一

- 一般社団法人 福島県中小企業診断協会
・理事
- ・ふくしま地域 M&A センター長
- 石原中小企業診断士事務所
・代表
- 中小企業診断士

住友銀行（現：三井住友銀行）勤務を経て、複数の中小、ベンチャー企業にて財務責任者を歴任し、事業の買収・売却案件を数多く手がける。現在は、資金の出し手（銀行、投資ファンド等）と資金の受け手（企業）の両面に精通している強みを生かし、特に財務面から企業支援を行う。2015 年 2 月 中小企業診断士登録

講師プロフィール



伊藤朗

- 一般社団法人 福島県中小企業診断協会
・理事
- ・県外支部 支部長
- 株式会社 ABC オフィス 伊藤朗中小企業診断士事務所
・代表取締役
- 中小企業診断士

岩手県よろず支援拠点チーフコーディネーター（H26.6 ～ H28.3）
公的支援機関コーディネータなどを歴任し経営支援歴 11 年で 3,200 社超。コンサルティング実績 800 社以上。
東北 3 県に 4 拠点を有するコンサルティング会社の代表。中小企業診断士、BCP 策定主任者。