

JMJC

Junior Management College
経営後継者育成講座



バトンタッチはここから始まる！



充実した22日間の合宿研修

事例で学び、 体験で身に付ける

この経営後継者育成講座は経営者の仕事、経営指標の分析、中小企業マネジメント、先端技術のモノづくりや管理方法などのカリキュラムで構成され、自社をモデルとした経営疑似体験や企業見学をとおし、経営者になるための基礎知識を実戦形式で身に付けられます。また、事業継続に不可欠な人脈形成も大きな財産となります。

中小製造業に特化した研修で
約1,000名の修了生が活躍

- 経営後継者としての自覚の醸成
- 実践的な経営ノウハウの取得
- 経営者としての人脈形成とコミュニケーション能力



1 経営者のすべき事

経営者の仕事の本筋を理解し、経営者として本当にしなければならない事は何かを学びます。

2 経営手法

経営の基本である財務・法律の基礎知識を学習します。
モノづくり、工場における労務管理を学習します。

3 自社を知る

現社長との会話を通じて自社を認識してもらいます。

4 他社を知る

事例に学ぶことで具体的な課題やその対策を学びます。

5 課題とその基本対策

数値、環境、条件などの情報を多角的に分析するトレーニングを行います。

6 決意

自社の強みを理解した上で、PRする経営者コミュニケーション能力を学習します。

獲得できるスキル

中小企業の労務管理知識
モノづくりの基本知識
国の中小企業施策知識

財務分析能力
自己認識力の強化

獲得できるスキル

現経営者との
コミュニケーション力

獲得できるスキル

先端技術の活用力
自社のSWOT分析力
企業戦略策定能力

ケーススタディに学ぶ実践力
PC活用能力
自社PR力

前期
(12日間)

自社にて
(12日間)

後期
(10日間)



JMC受講は「不安を消す」

13期

(株)三立 代表取締役社長 野村 勝美氏<27歳 受講時>

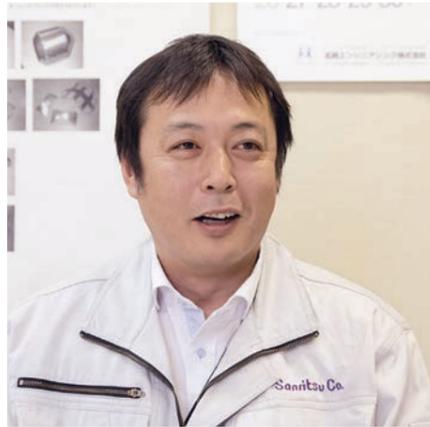
私と佐伯専務は2代つづけてこのJMCを受講。『私たちは2人とも娘婿です。』9年間勤めたメーカーから現在の会社に入社し、この講座を受講しました。30年以上前のことですのでよく覚えていませんが、受講の目的は「不安を消すため」であると思います。サラリーマンからの後継者であり総合的に勉強する必要があると考えました。JMCを受講したことで何か解決したかという、具体的には思い当たりませんが、経営者としての能力の底上げに繋がったのは確かです。『そういえばこういうことを勉強したな』と思い当たり、研修内容のファイルを読み返したりすることはよくありました。当時の講習ではモノづくりの実務で知っておきたいことを重点的に教えてもらいました。例えば物流も含めて材料の供給される仕組みなど、『モノを買ってつくって売るとはどういうことか』など基礎を教わり、何度も内容を振り返りました。その後も異業種交流参画など勉強を続けています。



97期

(株)三立 専務取締役 佐伯 竜治氏<30歳 受講時>

私も8年間勤めたメーカーから結婚を機に現在の会社に入社し、社長同様JMCを受講しました。やはり私がこれまでサラリーマンとしてやってきて、社長の背中を見て育っていないので、不安な気持ちでいるだろうと社長よりJMCを紹介され、『ぜひ行かせてください』とお願いしました。いろいろな年代の事業継承者の方と交流を持てたのは貴重な体験でした。修了後は社長と同じようにJMCで学んだことが手がかかりになって、『そういえば誰かこんな話をしていたなとか』、『こんな資料があったな』と思い出すことがあります。



基本に立ち返る

91期

(株)ナカジ 代表取締役社長 中島 亮氏<27歳 受講時>

JMCを受講したのは2004年。この時の受講したメンバーは私を含めて9人で、今でも連絡を取り合っている方もいます。同じ事業継承者という立場同士、愚痴や悩みを聞いてもらうこともあれば、仕事を融通しあうこともあります。今でも印象に残る『マネジメントゲーム』は経営に関する数字を判断材料に、利益を出すためには何が必要かを考える研修プログラムです。忙しさに紛れて忘れがちですが、ふとした拍子に学んだことを思い出して、基本に立ち返ります。その後、何度か経営者の先輩としてTalk-Togetherに参加し、お話をする機会がありますが、いつの時も当講座は、個々で得られる知識をもとに仲間とともに考え、実践的なノウハウを“体得”していくというコンセプトは変わっていないと思います。

JMCで自社の魅力を再認識

98期

(株)北陽製作所 専務取締役 北原 陽子氏<29歳 受講時>

私は短期大学を卒業し、看護師として病院勤務をしていたところへ、当時・社長である父から『時間があるなら、うちに来ないか』と声をかけられ入社を決めました。入社後、管理部門で経理・総務・営業事務などを担当。当初は売掛金や買掛金もわからないレベルで、手形の概念もよくわからず、資金繰りや金融機関から多額の融資を受ける話にもたじろぎました。しかし、入社から1年半が経った29歳のときに受講したJMCが、ひとつの転機になりました。

JMCでは、一口に事業継承者といっても様々な立場の方々に出会いました。同世代や、大学を卒業したての若い受講者もいて、みなさんの意識の高さや、年齢以上に成熟した考え方に刺激を受けました。また、自分の会社を客観的に見られたことで、父や母や社員の方々が支えてきた会社が、業界の中では私が想像している以上に財務内容の良い優良企業で、恵まれた環境にあることを再認識することができました。その後は、事業を継承する立場として、自分の会社を盛り立てていきたいという思いが自然と芽生えてきました。



『あの話を掘り下げているんだな』という手がかかり

115期

(株)佐藤医科器械製作所 代表取締役社長 佐藤 進平氏<28歳 受講時>

当講座を受講したのは2012年、6年勤めた会社から自社に転職。板金業界のことも自社のこともわからないままJMCを受講しました。技術的な内容というよりは板金工場の経営者に必要な知識を学べたことが良かったと思います。財務諸表を見ても抵抗感がなく、その後の経営者向けの勉強会に参加しても『あの話を掘り下げているんだな』という手がかかりになりました。JMCでは後期に自社の経営ビジョンをプレゼンをするカリキュラムがあったのですが、明治40年に創業して以来の経緯や、自社の強み・弱みについて父とじっくり話せたのも貴重な体験でした。また、先進的な板金企業の事業継承者と交流できたことも大きかったと思います。今でも当時の同期と経営の話を含めいろいろな話をしています。



この一期一会はずっと大切にしていきたい

124期

協和プレス工業(株) 野村 侑加氏<29歳 受講時>

長いようで短かった講座は色々な『気づき』があった研修でした。経営の勉強をするというよりは、常に自分が後継者であるということを考えさせられた時間でした。私たちは親が経営者というだけで、偶然一緒になりました。それぞれ経歴も経験も違い、持っている引き出しが違うメンバーでした。

集団生活をしていく中で、それぞれのカラーが見えてきて、あるときはそれが最高のチームプレーをもたらしたり、あるときはライバルになったり。それでも最終的には『それぞれの会社の責任者になる』という目的は同じで、多くの課題を一緒に乗り越えられたことは、とても充実した時間でした。そんな私ですが、この一期一会はずっと大切にしていきたいです。また、この研修に送り出してくれた親と会社のみなさんにも感謝しています。





	1 経営者のすべき事	2 経営手法	4 他社を知る	5 課題とその基本対策	6 決意
経営	<p>◆経営者の仕事とは 《1》《2》 経営者として必要な、経営の基礎知識と『強い組織集団』について学習します。 (企業を取り巻く環境の変化・経営者の役割・マネジメントの基本・他) (機能的組織の編成・社員の動機付けと育成方法・能力型人事制度・他)</p> 	<p>◆財務分析 《1》《2》 会社の財務に関する基礎知識と身近な財務資料を分析します。 (決算書の見方・決算書ができるまでの過程・経営分析・他) (財務諸表の読み方・経営状況判断・資金繰り・金融機関対策・他)</p> <p>◆中小企業の労務管理 毎年のように改正される労働関連法規。リスク管理・コンプライアンスも含め、多くの事例を学びます。</p> <p>◆国の中小企業施策 わが国の中小企業支援施策を学びます。 (種類・活用のメリット・申請事例・申請のための体験シミュレーション・他)</p>	<p>◆企業見学① 訪問先では経営者の方とディスカッションし、経営の現実を体感していただきます。</p> 	<p>◆経営戦略マネジメントゲーム 経営をゲーム感覚でシミュレーションし、学んだ知識の理解を深めます。 (経営の全体像理解・財務分析・経営戦略・損益計画・他)</p> <p>◆中小企業の戦略的方向性 取引先の視点から、製造業の今後の方向性を学びます。 (中小企業の現状と問題点・親企業の取引先選定基準・今後の課題・他)</p> <p>◆経営者を目指して・・・ 戦略型経営の基本を学びます。(CS経営の基本・経営ビジョン・戦略の策定と展開・自己の目標管理・他)</p>	<p>◆特別講座 世界経済を大胆に予測、21世紀のパラダイムシフトや日本の産業をすどく分析。これからの産業未来論を提唱するとともに経営者としてのリーダーシップ論をやさしく解説します。</p> 
モノづくり		<p>◆モノづくりの基本 5Sを学ぶ 現場改善活動の基本である『5S』(整理・整頓・清掃・清潔・躰)を学びます。 (実践方法・原価低減・担当者の任務・自社分析・他)</p>	<p>◆企業見学② 訪問先では経営者の方に案内いただき、モノづくり現場の工夫を体感していただきます。</p>	<p>◆先端技術活用「VPSS(バーチャル・プロトタイプ・シミュレーション・システム)」 製造業をとりまく環境は著しく変化しています。バーチャル試作のシステムを通して、21世紀型のモノづくりを体感します。</p>	
メンタル	<p>◆参禅 研修初日に『座禅』を経験。住職の講話は、研修を始める上での心構えにも通じるお話です。</p>				<p>◆セルフエスティームの向上 『セルフエスティーム』とは自尊感情のこと。自己理解を深め(メンバーの相互指摘・自己分析など)、ポジティブな自己イメージをつくります。</p> <p>◆経営者の生き方 開講時からの講座です。過去の修了生の様々な生き方や講師の人生観を通じて、修了間近の受講生にアドバイスをいただきます。</p>
その他	<p>◆アマダスクール 理事長座談会 受講される方々の将来に結びつくよう、期間中の心構え・取り組み方などを語り合う時間です。</p>	<p>◆Talk-Together JMC修了生を招き、受講時・修了後の体験談を語っていただきます。交流は、今後の人脈拡大にもつながります。</p> <p>◆プレゼンテーションのためのPC講座 プレゼンテーションのための資料づくり・プレゼンのノウハウを学びます。</p> <p>◆テーブルマナー お客さまとの商談や意見交換の場にふさわしい会食マナーを修得します。</p>			<p>◆リードイン(課題図書ディスカッション) 初日に配布される『課題図書』を熟読。ディスカッション・コミュニケーション手法を学びます。</p> <p>◆プレゼンテーション“商機を掴む自社PR” 学んだ知識を活用し、自社の強みをプレゼンテーションします。</p>

講師プロフィール



藤田 史義 (ふじた ぶみよし)
メイソンコンサルタントグループ(株) 代表取締役。中小企業を中心に経営戦略の策定および具体的な活動・指導を、日本、シンガポール、アイルランド等にて展開。日刊工業新聞社専門雑誌(プレス技術)「ダッシュ経営講座」(全12回)に寄稿。TBS経済番組「経済最前線」(元気印の経営者たち)出演。



山本 進 (やまもと すずむ)
山本進社会保険労務士事務所・所長・社会保険労務士。企業内での労務管理のほか、特定社会保険労務士として紛争解決、手続代理業務を行い、愛知県から茨城県までを活動範囲とし、人事・労務管理の分野を中心に「個々の会社にマッチしたサービスの提供」をモットーに活動している。



尾又 啓介 (おまた けいすけ)
尾又中小企業診断士事務所・所長。株式会社アマダコンサルティング部門在籍11年間で、全国43都道府県の約300社のコンサルティングに従事。中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画策定、ISO9001、ISO14001認証取得支援、幹部・中堅社員研修、資金調達計画等のコンサルティング研修を主に展開。



角澤 明 (つのざわ あきら)
株式会社コンサルネット・代表取締役・中小企業診断士。大手工作機械メーカーで、新商品開発、マーケティング、経営戦略、展示会システム構築に携わり、2002年より行政・民間への経営コンサルティング活動および人材開発研修を展開し現在に至る。東京商工会議所「勇気ある経営大賞」等、多数の審査委員も務める。



今瀬 勇二 (いませ ゆうじ)
実践診断士ネット代表・中小企業診断士。自らの信条を「全ての因は己にあり。今ある自分の状態は誰のせいでもない、己のやってきた結果である。良くなるも、悪くなるも自分次第。自己改革以外に方法は無い」と語る。事業承継に係る後継者・後継幹部育成と経営革新、企業における競争戦略構築支援や中小企業におけるキャッシュフロー経営支援を専門とする。



千野 俊猛 (ちの としたけ)
元日刊工業新聞社社長。現在、電気通信大学特任教授であり(株)アマダホールディングスの社外取締役としても活躍。元新聞社社長の幅広い視野と経験を交え世界の経済をすどく分析、20～30年先の政治・経済を大胆に予測。日本のモノづくり産業の未来に備える経営講義を展開。



境野 勝悟 (さかいのかつゆり)
私立栄光学園で18年教鞭をとる。在職中、参禅、茶道を専修するかたわら、西欧諸国の教育事情を視察、わが国の教育と比較研究を重ねる。神奈川県大磯にこころの塾「道塾」を開塾。現在、道塾慶慶館主宰。東洋思想家。著書に「老荘思想に学ぶ人間学」「禅の思想に学ぶ人間学」「利休と芭蕉」「二宮尊徳」「道元と良寛に学ぶ人間学」などがある。



金子 敦子 (かねこ あつこ)
富士通オープンカレッジ、アマダスクールにてプレゼンテーション講師を担当。インストラクター経験をもとに丁寧で分かりやすいパソコン技術指導を展開。特に受講者の立場に応じた具体的な事例を取り入れるなど、コミュニケーションを大事にするプレゼンテーション講習は評価が高い。

