

# 二代目は、 本当に 期待の星？

月2回、**完全個別指導**。6か月で一人前に  
指導内容は、受講者に合わせて作成。

実践  
1

徹底して、  
できるまで  
付合います。

実践  
2

集中して、  
専門家が  
サポート。

実践  
3

繰返し、  
宿題と添削で  
理解を深めます。

講師陣：専門分野での豊富な育成実績。先生というより生涯を通じた相談相手です。

経営計画担当  
水野 慎也

中小企業診断士  
製鐵所の生産管理  
やWebビジネスでの  
経験をもとに、  
事業革新計画策定  
から最適な情報活  
用までを現場経験  
を元に指導いたします。

融資関連担当  
渡邊 賢司



中小企業診断士  
株式会社スリーアールマネ  
ジメント 代表取締役、株式  
会社ファイナビット 客員コン  
サルタント

著書：「金融機関から高評価  
を得た経営改善計画事例  
集」(TKC出版)、他多数

人間関係担当  
渡部 美津江



株式会社ピーハート  
代表取締役  
日本能力開発推進  
協会  
メンタル心理カウンセ  
ラー

職場環境プロフェ  
シヨナル

IT系担当  
木村 礼壮



合同会社ドリームIT  
研究所 代表  
株式会社エスペラント  
代表取締役社長  
日本イノベーション融  
合学会専務理事  
著書：超高速開発が  
企業システムに革命  
を興す 日経BP社刊

# カリキュラム例：各専門講師が個別指導

1回につき2時間。悩みや問題点に応じて内容、順番を変更。

## 第1回 後継者マインドの醸成

後継者としての悩み、問題点のヒアリング  
自社の魅力を探るため、自社分析の方法を説明  
宿題・・・自社の分析表を完成させる

## 第2回 自己分析能力を身につける

自己が目指す経営者の姿のヒアリング  
事業計画の具体的な作り方についての説明/作成  
宿題・・・数値計画以外の事業計画書を作成

## 第3回 経営感覚を養う

事業計画書に関する質疑応答。修正点の指導。  
現時点で経営者として不足している知識や考え方を講義  
宿題・・・改善した事業計画の完成

## 第4回 数値感覚を磨く

改善した計画書をチェックし、より説得力と実現性を持たせるための指導  
数値計画(目標損益計算書・資金繰り表等)の作成について説明/指導  
宿題・・・事業計画書及び数値計画書の完成

## 第5回 金融機関折衝の流れとコツ

金融機関と強固なパイプを構築するために抑えるべきポイントを講義  
金融機関の上手な利用方法について指導  
宿題・・・自社をよりアピールするための資料を揃える

## 第6回 金融機関との折衝トレーニング

完成した事業計画書を持って金融機関に行った場合のロールプレイング  
ロールプレイングでの改善点の指摘とその内容について指導  
宿題・・・説得力向上のためのセルフロールプレイをビデオ撮影

## 第7回 金融機関への説明を実践

金融機関への同行訪問(事業計画書の説明)  
宿題・・・事業計画書の説明に関する反省点の書き出し

## 第8回 組織マネジメントの要点を把握

後継者特有の組織マネジメントの問題点と考え方について説明  
具体的な幹部への働きかけ、コミュニケーション等について検討  
宿題・・・幹部が自発的に行動を起こすための方策を策定する

## 第9回 人間関係構築の能力を磨く

自己を知り、相手を知るための具体的方法について説明  
日常で行うべき人間関係構築トレーニングの洗い出し  
宿題・・・人間関係構築トレーニングの実践と成果の報告書作成

## 第10回 他社に勝つ武器としてのITを理解する

他社に勝つための情報戦略についての説明  
経営戦略を実現するための最適な業務改革について説明  
宿題・・・経営ゴール達成のために一番優先度の高い改善点の洗い出し

## 第11回 成功事例から学ぶ最先端IT導入方法

経営効果が高い業務改革に共通する手順と項目について説明  
前回の宿題を基に具体的改善方法の検討と費用対効果を算出  
宿題・・・今までの学習を通しての質問/反省点の書き出し

## 第12回 6か月のまとめ・自立への指導

これまでのコンサルティング及び自己学習を経験しての質問/要望等への指導  
新たな収益源を見つけ出すための「経営革新計画」策定のための方法論と具体策の説明  
今後、経営者として何を目指していくのかについてのヒアリングとその実現方法について指導

# 受講料

1か月(2回訪問):

月額料金……………12万円(税抜)

申し込みから実施まで

ご相談のお申込み

Webまたは、FAX(最下段に記入後  
FAXでお申し込みください。

Webからのお申込みは以下から:

[こちらをクリック](#)

無料カウンセリング

まずは、お気軽に一度お話を  
お聞かせください。

契約/第一回実施

ご納得頂いてからの本契約です

FAXでのお申し込み

以下にご記入の上、そのまま  
03-3688-7042にFAXを

お名前:

企業名:

住所:

電話番号:

Mailアドレス:

合同会社 ドリームIT研究所

〒134-0085 東京都江戸川区南葛西1-4-11-702

代表 木村 礼社 TEL:090-5445-2386 Mail:Sales@dream-biz.jp

弊社は、経済産業省推薦資格ITコーディネータ協会の認定教育機関です。

“ものづくり小規模事業者等人材育成事業”の指定研修事業社でもあります。



DREAM IT. DO IT.