

次世代を担う
経営マインドと
事業推進力を備えた
幹部社員養成

社長の右腕になる
人材を育成します！

オンライン

印刷経営幹部ゼミナール

2020年10月7日（水）開講 全15回（録画配信含む）

社長の右腕となり次世代を担うミドルマネージャーを経営幹部に育成

日本印刷技術協会は、1984年以来「印刷後継者・経営幹部ゼミナール」を開催し、印刷会社の後継者および幹部の育成に尽力してまいりました。おかげさまで、昨年度36期までに659名の方にご参加いただき、修了されたみなさまには広く印刷業界でご活躍いただいております。

新型コロナウイルスの影響により、社会環境や価値観の変化。デジタルの波、マーケティングとの連携等のビジネス環境の変化など、印刷業界の経営環境は大きな変換期を迎え、社長の意思決定だけでは、こうした変化に対応しきるのは難しくなりました。

そこで近年注目されているのが、ミドルマネージャーを社長の右腕となり次世代を担う経営幹部へと育成することです。

2020年10月より開講する「印刷経営幹部ゼミナール」は経営者や後継者の将来の右腕となるべき印刷会社の部課長等のミドルマネージャーを対象を絞り、経営幹部へステップアップするためのカリキュラムにリニューアルしました。印刷業界に詳しい各分野の専門家を講師に招き、知識とスキルをコンパクトに学べます。

経営者のみなさまの右腕になるべき経営幹部の育成をサポートしてまいりますので、ご参加ご検討の程よろしくお願い申し上げます。

成長企業に共通するのは、
幹部候補となる経営マインドの高いミドルマネージャーの存在

●講座で学べる3つの知識とマインド

経営知識

マーケティング、営業、製造、制作、財務会計、法務等、M&A等の経営全般の基本知識を持つことで、会社全体を見渡す俯瞰的な視野を持つために必要な経営知識

マネジメント

管轄する部門の戦略のみならず、会社の理念、経営計画を理解し、営業・製造・制作・管理部門を円滑に連携し会社全体の組織力アップを考えるマインドとチーム推進力

最新動向

変化の激しい時代に対応するために、従来の考え方に囚われずに新ビジネスの開発、改善活動の推進等、イノベティブな視点とそれを遂行するために必要な最新動向

●ライブとオンデマンドを併用した全15回のオンライン講座

受講しやすい環境

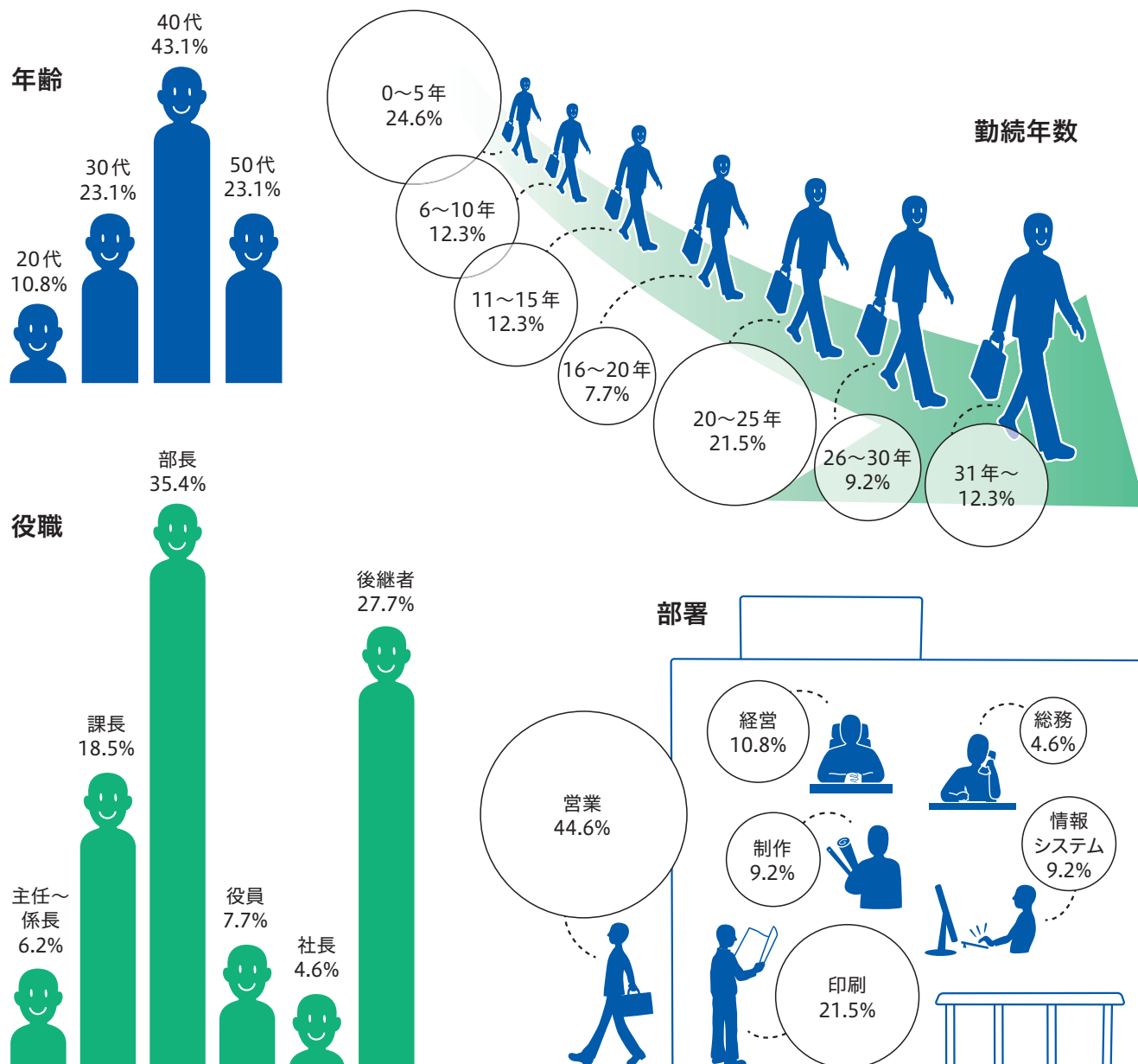
会社や自宅で受講できる

各回3時間のコンパクトカリキュラム

夕方15時から無理なくスタート

本講座は新型コロナウイルスの影響を鑑みて、2020年は完全オンラインで提供。オンライン化により、感染リスクが無いのは勿論、東京の会場までの移動時間や交通費。各カリキュラムを3時間にコンパクトにまとめることで効率的かつオンラインでも集中できる講義時間。開始時間も夕方からにすることで、仕事時間への配慮した時間設定等、オンラインになることで従来より受講しやすい環境になります。

●過去受講した方の傾向





【第34期受講者】

宿利 秀海氏

(しゅくり ひでみ)

< 55歳 >

株式会社きかんし
取締役制作担当・制作部長

—— ゼミナールの受講の動機は？

社長のすすめ

ゼミが始まる1カ月程前に、社長から直接声をかけてもらい受講を薦められた。当時から制作部門の取締役の任に就いており、経営幹部として、それなりに経験年数を重ねていたため、最初は今さら幹部育成講座を受ける意味を模索していた。しかし、経営幹部としてのキャリアを積み、問題意識を持った上で参加したからこそ、ゼミの内容と自社の経営をリンクして考えることができたため、結果として受講のタイミングは良かった。

—— ゼミナールで得られたことは？

営業、製造、財務会計、法務、人事等、経営全般の必須知識全般を学べたことはもちろん、自社とは異なる事業やビジネス展開を知る中で、他社にない自社の強みを再認識し整理することができたのは大きい。特に、製造原価の管理手法や人事評価制度等、本来なら見せてもらえない他社の取り組みについて知れたことや、ダイレクトマーケティングやクロスメディアの事例等、トレンドをつかめたことも参考になった。

—— 学んだことを実務にどう活かしたか？

講義内容や事例をそのまま真似するのではなく、自社の長や強みを考慮して、アレンジして取り入れることを意識した。当社の強みでもあるプロモーションツールの制作力に企画提案力をプラスアルファすることで、請負受注型のスタイルから、課題解決策の相談に対応する提案型のスタイルに移行しつつある。今後はより提案型の顧客対応や組織体制づくりの構築を図っていく。

—— 自社と自分自身の成長に向けての抱負は？

立場と年齢的にもゼミで学んだことを同僚や部下と共有することを意識している。例えば人材評価制度については、その手法よりも人材育成における考え方や価値観として参考になった。社員の働き方や能力を適切に評価する上で、部下との関わり合いや見る目が重要だと再認識した。社員の特徴を見極め、その才能を仕事を通じて引き出していく。部下、自分、自社の相互成長の課題に取り組んでいきたい。これからの重要な経営課題として捉えている。



【第35期受講者】

中野 正臣氏

(なかの まさおみ)

< 43歳 >

昭和情報プロセス株式会社
営業部 課長

—— ゼミナールの受講の動機は？

上司からの推薦

これからの経営幹部として経営や財務知識を学ぶと共に、他社との交流を通じて視野を広げるためにと、社長からの勧めもあった。

—— ゼミナールで得られたことは？

現役経営者の実践的な話が聴けて良かった。特に印象に残っていることは「他社がしていないことをやる、やり続ける、やり続ければ認知される」という言葉が刺さった。自社の特徴を活かし、チャレンジし、やり続けることの価値を知った。

—— 学んだことを実務にどう活かしたか？

原価計算と“見える化”は、特に意識するようになった。自社の営業目標のひとつとして加工高比率を重要視している。財務の視点を部下に浸透させる上でも知識は役に立つ。自社の強みを活かした「勝者の営業・弱者の営業」について意識し顧客対応に心がけている。

—— 自社と自分自身の成長に向けての抱負は？

日常業務に追われる中、ゼミで取り組む課題と業務の両立は厳しいものもあつが、今後の営業展開を考える良い機会になった。視野が広がることによって、面白みも見出した。今後に向けては、第一に、自社の強みを広い視野で捉え、魅力を顧客に伝える力を向上させる。第二に、営業として、顧客との関係を強化し、顧客に喜ばれるサービスを提供する中、ビジネスチャンスを広げていくことに取り組んでいきたい。

持続的な企業の成長のために、次世代の経営幹部の育成は益々重要になります。経営幹部やミドルマネージャーは、日々様々な葛藤や悩みがあります。印刷経営幹部ゼミナールは、知識を学ぶと同時に講師、受講者、スタッフが共に課題解決に取り組む場でもあります。

ライブ配信

	日 時		カテゴリー	テーマ
第 1 回	2020年10月7日(水)	15:00～15:30	オープニング	オリエンテーション
		15:30～18:00	動向分析	社会変革と印刷業の問題・課題
第 2 回	2020年10月13日(火)	15:00～18:00	事業計画	経営環境分析と事業計画
第 3 回	2020年10月21日(水)	15:00～18:00	工場管理	工場管理のポイント
第 4 回	2020年10月28日(水)	15:00～18:00	営業戦略	営業戦略の策定方法
第 5 回	2020年11月4日(水)	15:00～18:00	財務・会計	財務分析と財務計画
第 6 回	2020年11月11日(水)	15:00～18:00	マーケティング	デジタル×紙の考え方 With コロナ時代のマーケティング
第 7 回	2020年11月18日(水)	15:00～18:00	マネジメント	部下のやる気を引き出す会議の進め方
第 8 回	2020年11月25日(水)	15:00～18:00	マネジメント	営業と制作のリレーションシップ
第 9 回	2020年12月2日(水)	15:00～16:15	M&A	M&Aの基本知識と今後の展開
		16:30～18:00	人材管理	採用、教育、評価
第 10 回	2020年12月9日(水)	15:00～18:00	動向分析	最新技術動向からみたこれからの印刷経営

オンデマンド配信

	日 時	カテゴリー	テーマ
第1回	2020年10月7日(水) ～11月11日(水) 1テーマ約2時間	営業戦略	営業戦略の考え方
第2回		財務・会計	財務の概念と財務諸表①
第3回		財務・会計	財務の概念と財務諸表②
第4回		財務・会計	コストと資金管理
第5回		経営法務	印刷ビジネスに必要な法務・知財の基礎知識

記載内容は諸般の事情により変更となる場合もございます

ライブ配信とオンデマンドストリーミング配信の特徴

ライブ配信とオンデマンド配信を効果的に組み合わせています。

ライブ配信 (10回)

ライブ配信は、文字通り生放送での受講です。Web会議システムを使うことによって双方向のコミュニケーションが可能で、質疑応答や演習、グループワーク等にも対応できます。リアルに近い感覚で、気づきや学びのポイントを掴むことも重要な要素になります。

オンデマンド配信

事前に教育コンテンツを動画収録し、ストリーミング配信での受講です。期間内に場所や時間など受講者が自由に選べ、反復して視聴することができます。自ら覚えることが基本となります。ゼミナールでは、基本知識を覚えることやライブ配信講座での予習を行います。

カテゴリー	テーマ	講師
動向分析	社会変革と印刷業の問題・課題 ①印刷産業、②印刷市場、③印刷メディア、④印刷経営の4つの視点から振り返り、印刷ビジネスの最新トレンドを紹介。また、経済予測・印刷関連トピックなど、印刷ビジネスを取り巻く各種与件を整理し、市場規模予想を提示する。With コロナが与える印刷産業の影響についても言及する。	JAGAT 研究調査部 部長 藤井 建人 
事業計画	経営環境分析と事業計画 経営革新の中で、その骨格の部分占める事業計画。事業計画を理解すること、適切な事業計画を作成する事が事業の維持・発展に必須条件となりつつある。当講義では、その事業計画作成の必要性と意義、加えて作成に必要な経営環境、自社の分析の考え方について経営分析手法の紹介を交えながら解説を行う。	株式会社 GIMS 代表取締役社長 寶積 昌彦 
工場管理	工場管理のポイント 利益を創出する上で重要な工場改善。改善活動を重要性を社員の意識に醸成し、生産性を高めるために必要な現場実践手法を紹介。経営の課題ともなる現在の工場を取巻く様々な環境変化への対応策等についても言及する。また、改善活動を根付かせ、技術や生産性を上げる現場力向上のために何をすべきか、幅広い課題をまとめ、平易にポイントを解説する。	株式会社サンエー印刷 常務執行役員 研究開発部長 吉川 昭二 
営業戦略	営業戦略の考え方 営業戦略の策定方法 顧客、競合、自社の 3C の視点から営業戦略策定のプロセスを学ぶ。顧客 ABC 分析、ポートフォリオ分析や年間行動計画策定から、既存深耕力や新規顧客開拓営業まで組織で実践できる仕組みづくりを学ぶ。	株式会社ビジネス コミュニケーション研究所 代表取締役 田中 信一 
財務・会計	財務・会計の基本 【財務分析】 印刷業に特有な勘定科目を中心に解説し、会計の基礎知識と財務諸表の見方を理解する。また、財務の基礎的な分析手法を紹介し、印刷会社の財務から導く経営上の問題・課題を明確にする 【経営管理】 製造業である印刷会社に必要な、製造原価計算、総合原価計算、個別原価計算の考え方から、経営に必要なコスト管理の重要性と損益分岐点について理解する。	株式会社 GIMS 代表取締役社長 寶積 昌彦 
マーケティング	デジタル×紙の考え方 With コロナ時代のマーケティング 非接触型のコミュニケーションが求められる今、「デジタル×紙」を連携したプロモーションは一層重要になる。印刷会社にこれから求められるマーケティングとは何か、具体的にどう取り組むべきかについて、事例を交えながら紹介する。	フュージョン株式会社 エグゼクティブ マーケティング ディレクター 吉川 景博 

カテゴリー	テーマ	講師
マネジメント	部下のやる気を引き出す会議の進め方 企業が業績を向上するには、社員のモチベーションと個人力を高め、「組織力」へと昇華していくことが必要でマネージャーの役割でもある。報告だけではなく活発な議論や意見がしやすい、会議のファシリテーション方法を学ぶ。	株式会社スコラ・コンサルタント プロセスデザイナー 内田 拓 
マネジメント	営業と制作のリレーションシップ 多くの印刷会社で問題となる営業と制作のリレーションシップ。顧客第一主義という美辞麗句では解決できないこの問題を、営業と制作、お互いの立場や考え、そして果たすべき役割を知り、社内・顧客共に満足度を上げる方法のヒントを学ぶ。	株式会社 BLY PROJECT 代表取締役 布施 貴規 
経営法務	印刷ビジネスに必要な法務・知財の基礎知識 コンプライアンスの重要性、法務・知財の基礎知識について具体的にどういったものがあり、どのような価値が認められているのかその全体像を解説し、印刷ビジネスのケースをモデルにしながら紹介する。権利侵害や情報漏洩等、印刷会社が回避すべきトラブルについても事例を用いながら分かりやすく解説。	凸版印刷株式会社 法務・知的財産本部企画管理部 部長 澤竹 正光 
M&A	M&Aの基本知識と今後の展開 中小企業が成長を図るための一手としてM&Aが注目されています。事例を交えながら、国内M&Aの最新動向、中小企業に必要なM&A基本的な知識、企業評価の算定方法、戦略の策定、推進、実行プロセスまでの勘所を学びます。	調整中 
人材管理	人材採用戦略の考え方 企業の成長を左右するうえで重要なのが、優秀な人材の確保です。中小企業の場合は、経営資源に限りがあるので、応募者数を量で集めるのではなく自社の理念に共感できる人材をピンポイントで集めることが求められます。採用ブランディングの重要性や、実際に取り組んでいる企業の事例、それを訴求するために必要な採用ツールの制作活用事例について紹介します。	調整中 
動向分析	最新技術動向からみたこれからの印刷経営 経営者にとって細かい技術ノウハウは必要ないが、最新のITや動画、SNS、HDR、デジタル印刷の技術について「なぜ必要なのか?」「どういうビジネスに発展する可能性があるのか?」「印刷業の未来を踏まえて」などの見地から解説する。	JAGAT 専務理事 郡司 秀明 

オンライン印刷経営幹部ゼミナール 募集要項

開催期間	2020年10月7日（水）から2020年12月9日（水）まで15回 ＜ライブ配信＞全10回 毎週1回水曜日開催 15:00～18:00（3時間） ※10月13日のみ火曜日 【10月】 7日（水）/※13日（火）/21日（水）/28日（水） 【11月】 4日（水）/11日（水）/18日（水）/25日（水） 【12月】 2日（水）/9日（水）
募集定員	20名（最少催行人数4名）
受講料	JAGAT会員：1名 330,000円（税込）／一般：1名 440,000円（税込）
お申し込みについて	1) 受講申込書に必要事項をご記入の上、ご送付ください。受付後開催案内と請求書をお送りします。 2) 受講料は、初回受講日の3日前までにお支払いください。 3) お申し込み後のキャンセルは原則としてお受けできませんので、万一参加できない場合は、代わりの方のご参加をご検討ください。

中小企業人材オンラインスキルアップ支援事業

[検索](#)

助成金情報

～eラーニング・オンライン研修に特化に対応した助成金～

東京都内に本社又は主たる事業所がある中小企業の方は、オンラインクラスやe-ラーニングでの研修が助成対象となります。
詳細は東京都「中小企業人材オンラインスキルアップ支援事業」をご確認ください。

＜助成額：助成対象経費の5分の4、助成限度額：1企業32万円、申請は1回のみ＞

東京都公式ホームページ <https://www.metro.tokyo.lg.jp/tosei/hodohappyo/press/2020/04/22/15.html>

お問い合わせ お申し込み

JAGAT 公益社団法人日本印刷技術協会「オンライン印刷経営幹部ゼミナール」担当

〒166-8539 東京都杉並区和田 1-29-11 TEL 03-3384-3411 / FAX 03-3384-3168

Eメール seminar@jagat.or.jp / URL <http://www.jagat.or.jp/seminar>

オンライン印刷経営幹部ゼミナール 受講申込書

2020年 月 日

申込 担当者	会社名		
	住所 〒		
	氏名（フリガナ）	所属・役職	
	TEL	FAX	
	Email		
参加者①	氏名（フリガナ）	所属・役職	
	TEL	Email	
参加者②	氏名（フリガナ）	所属・役職	
	TEL	Email	
受講料	（□にチェックをお願いします） ☐ JAGAT 会員：1名 330,000円（税込） ☐ 一般：1名 440,000円（税込）		

※ご記入いただきました情報は厳重に取り扱い、JAGAT 事業のご案内以外の目的には使用いたしません。
JAGAT からの事業案内 DM を希望しない方は、こちらにチェック印（✓）をお願いします。□

FAX 03-3384-3168