

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！

第36期

2019年9月リニューアル開講

印刷経営幹部ゼミナール

2019年9月13日(金) ▶ 2020年3月28日(土) 全5回

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35期までに650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。

働き方改革、入管法改正等の社会環境の変化。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。

2019年9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長等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、知識とスキルを体系的に学びます。また、演習、ディスカッション、プレゼンテーションを行いながら、インプットアウトプットを織り交ぜることで実践力の強化を図る内容となっております。

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

●次世代の経営幹部に必要な4つのスキル

経営知識

営業、製造、制作、財務会計、法務等、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

経営マインド

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

マネジメント

社長の考えや想いを咀嚼し社員に伝えていくことや、社員の士気を高めていくことで強い組織づくりができるマネジメント力

革新性&実行力

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、イノベーティブな視点とそれを遂行できる実行力



●研修効果を高める4つの特長

- 1) 自社をテーマに7カ月間事業課題の解決策を考え抜く
- 2) 印刷業界に詳しい各分野の専門家から体系的な知識とスキルを学ぶ
- 3) 異業種のスペシャリストから印刷業界外の新しい価値観を吸収する
- 4) 少人数制による講師と受講者同士の濃密なネットワークができる

●参加企業・受講者層

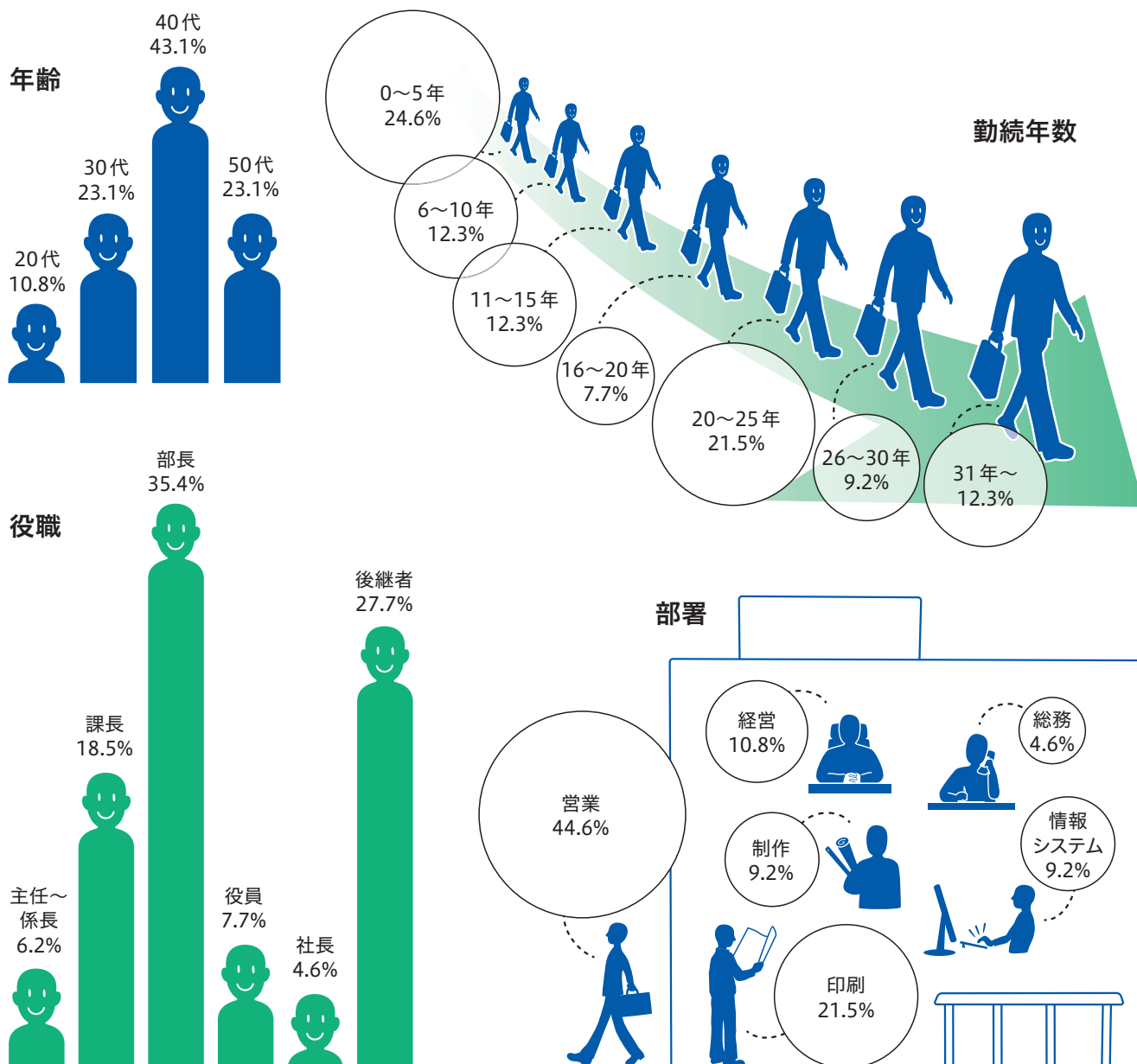
< 幹部ゼミに社員を派遣する企業 >

- ・印刷経営について相談できる右腕になれる幹部が欲しい
- ・経営視点を持って事業を推進できる幹部が欲しい
- ・次世代の企業を支えるリーダーを育成し中長期的な企業の成長性を図りたい

< 受講対象者 >

- ・印刷会社のミドルマネージャー（部課長）
- ・異業種から印刷業界へ入社した役員クラス
- ・20～40代の若手後継者候補
- ・印刷会社の経営全般に関するノウハウを蓄積したい方

●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)

< 54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。社員の特性を見極め、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)

< 42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。

タイムテーブル 「理論知識」×「実務ノウハウ」×「ディスカッション」×「交流」で研修効果を高める

	日 時		カテゴリー	テーマ	講師
第1回	2019年 9月13日 (金)	12:00～13:00	オープニング	オリエンテーション	JAGAT
		13:00～19:00	事業戦略	事業ドメイン策定の考え方	河島 弘司 (バリューマシーンインターナショナル)
		19:00～20:00		Welcome懇親会	
	9月14日 (土)	10:00～13:00	人材マネジメント	経営幹部に必要なコミュニケーション手法	猪俣 恭子 (story I)
		14:00～17:00	動向分析	社会変革と印刷業の問題・課題	藤井 建人 (JAGAT)
第2回	10月18日 (金)	12:00～17:00	工場管理	印刷工場管理のポイント	吉川 昭二 (サンエー印刷)
		18:00～20:00		工場改善のマネジメントと実践事例	現役の印刷工場マネージャー 登壇予定
	10月19日 (土)	10:00～13:00	人材マネジメント	制作部門のマネジメント	アイディーエイ
		14:00～18:00	営業戦略	印刷会社の営業戦略策定	田中 信一 (ビジネス コミュニケーション研究所)
第3回	11月15日 (金)	12:00～15:00	財務会計	財務会計の基本知識	中川 淑子 (GIMS)
		15:00～20:30		財務会計の事例演習	
	11月16日 (土)	10:00～13:00	経営法務	印刷ビジネスに必要な法務の基礎知識	澤竹 正光 (凸版印刷)
		14:00～17:00	事業戦略	事業ドメインの策定演習①	河島 弘司 (バリューマシーンインターナショナル)
第4回	12月6日 (金)	12:00～13:30	ビジネス研究	異業種から見るデジタル×紙メディア×マーケティングの可能性	本間 充 (アビームコンサルティング)
		14:30～20:30	人材マネジメント	営業と制作のリレーションシップ	布施 貴規 (BLY PROJECT)
	12月7日 (土)	10:00～13:00	人材マネジメント	異業種から学ぶ組織マネジメント事例	異業種のマネージャー (調整中)
		14:00～18:00	人材マネジメント	活力ある組織をつくる人材マネジメント	菊谷 寛之 (プライムコンサルタント)
第5回	2020年 3月27日 (金)	12:00～17:00	事業戦略	事業ドメイン策定②	河島 弘司 (バリューマシーンインターナショナル)
		17:30～20:30		事業ドメインの発表と講評	
	3月28日 (土)	10:00～16:00	ビジネス研究	印刷ビジネスと動画の可能性	前田 考歩 (フレイ・スリー)
		16:00～17:00	動向分析	最新技術動向から見たこれからの印刷経営	郡司 秀明 (JAGAT)
		17:00～17:30		修了式	

実践課題	Mission：自社の事業ドメインを考える
9月～3月の7カ月間中に、自社の事業ドメインについて徹底的に考えてもらいます。自社をテーマにすることで、理解度を深めることができます。 【Point】 ★7カ月間自社の事業ドメインを考える ★演習課題に取り組む ★講座期間中はグループウェアで随時質問を受け付けます 【課題内容】 ・ 自社の独自性の棚卸 ・ 顧客ニーズの発掘 ・ 競合調査 ・ 事業方向の可能性 ・ 自社のPRポイントの模索 ・ バリューチェーンの構築	

カテゴリー	テーマ	講師
事業戦略	事業ドメインの策定 印刷会社の事業特性を理解した上で、自社の隠れた強みを徹底的に顕在化する方法を学ぶ。競合企業の分析、顧客ニーズの把握を通して、自社の競争優位性を考え、それを効果的に伝えるプロモーション手法を習得する	株式会社バリューマシーンインターナショナル 代表取締役社長 河島 弘司 
人材マネジメント	経営幹部に必要なコミュニケーション手法 管理、指示するマネジメントではなく、部下が自ら考えて意欲と行動を引きだせるための、コーチングを基礎としたリーダーシップ術をワークショップ形式で学ぶ。	株式会社 story l 代表 猪俣 恭子 
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。	JAGAT 研究調査部 部長 藤井 建人 
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	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 
工場管理	工場改善のマネジメントと実践事例 印刷工場のマネージャーより工場改善の実践事例を報告する。後半は、吉川講師と印刷工場マネージャーによるパネルディスカッションを通して、幹部が意識すべき工場改善について考える	工場マネージャー養成講座 受講者など 
人材マネジメント	制作部門のマネジメント 経産省が「デザイン経営」を宣言したことで、経営におけるデザインの役割は高まり、デザインマネジメントが重要になる。経営者、マネージャー、アートディレクターの役割を考えながら、制作現場力が高まるためのマネジメントやメンバーのモチベーション管理に手法についても紹介する	株式会社アイディーエイ 
営業戦略	印刷会社の営業戦略策定 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	財務会計の基本及び事例演習 【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。財務分析により、問題・課題を明確にする 【経営管理】総合原価計算、個別原価計算の考え方が損益分岐点について理解する。会計シミュレーションゲームによる演習を行う。	株式会社 GIMS 中小企業診断士 中川 淑子 

カテゴリー	テーマ	講師
経営法務	印刷ビジネスに必要な法務・知財の基礎知識 ～実務に役立つQ & A～ 印刷ビジネスに必要な法務と知財の基礎知識について学習しながら、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事例を用いながら分かりやすく解説。① コンプライアンスの重要性 ② 印刷ビジネスのケースで学ぶ法務・知財の基礎知識	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 
ビジネス研究	異業種から見る デジタル×紙メディア×マーケティングの可能性 大手消費財メーカー、デジタルマーケティングコンサルタントとして経験から、印刷ビジネスの可能性について、デジタル、紙メディア、マーケティング連携で生まれるビジネスチャンスを示唆する	アビームコンサルティング株式会社 顧問 本間 充 
人材 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。また、演習により社内での対応策も考える。	株式会社 BLY PROJECT 代表取締役 CEO 布施 貴規 
人材 マネジメント	異業種から学ぶ組織マネジメント事例 異業種の実例マネージャーを招聘し、マネジメントの実践事例をお話しいただく予定。印刷業界外から学ぶことで新たな考え方を取り入れることを目的とする。	講師調整中 
人材 マネジメント	活力ある組織をつくる人材マネジメント 働き方改革、入管法改正等、人事を取り巻く環境も変化している。そうしたトレンドを追うと共に、社員育成や組織変革の事例を通して、自律した個と創発的な組織を育む人事制度を紹介する。	株式会社プライムコンサルタント 代表 菊谷 寛之 
ビジネス研究	印刷ビジネスと動画の可能性 印刷メディアとの親和性が高い動画。ハイクオリティではなく、DMやチラシの効果をアシストするための、コストをかけない「必要にして十分」な動画の企画方法を紹介すると共に、印刷×動画の可能性について考えていく。	株式会社フレイ・スリー プロデューサー 前田 考歩 
動向分析	最新技術動向から見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 

第36期 印刷経営幹部ゼミナール 募集要項

開催期間	2019年9月13日（金）から2020年3月28日（土）まで、5回に分けて開講します。 第1回目：2019年9月13日（金）・14日（土）／第2回目：2019年10月18日（金）・19日（土） 第3回目：2019年11月15日（金）・16日（土）／第4回目：2019年12月6日（金）・7日（土） 第5回目：2020年3月27日（金）・28日（土）
会場	公益社団法人日本印刷技術協会 セミナー会場 〒166-8539 東京都杉並区和田 1-29-11（地下鉄東京メトロ丸の内線 中野富士見町駅徒歩5分）
募集定員	15名（最少催行人数4名）
受講料	JAGAT会員：1名 646,640円（税込）／一般：1名 854,880円（税込） ※1 宿泊費、会場までの交通費は含まれません。 ※2 消費税は、1回目9月開催は8%。2回目～5回目は10月予定の新税率10%適応になります。
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。引き換えに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。 4) 遠方からご参加で宿泊が必要な方はご相談ください。
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「第36期 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

第36期 印刷経営幹部ゼミナール 受講申込書

2019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 646,640円（税込） ☐ 一般：1名 854,880円（税込） ☐ 宿泊費、会場までの交通費は含まれないことを承諾します。 ☐ 消費税は、1回目9月開催は8%。2回目～5回目は10月予定の新税率10%適応になることを承諾します。		

※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