

◆ 申し込み方法

中部生産性本部ホームページよりお申し込みください。

<https://www.cpc.or.jp/cpc/pages/137/>

中部生産性本部

検索

申し込みページ



◆ 開催要領

と き	2025年8月21日（木）～2026年2月27日（金）〈全7回〉		
と ころ	中部生産性本部セミナールーム （〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15 豊島ビル11階）		
対 象	中堅中小企業経営者（経営後継者及び経営幹部）		
参加費	330,000円（1名分、資料代・昼食代（7回分）・交流会代（4回分）・消費税を含む）		
申込期限	2025年7月31日（木）	定 員	20名

◆ お申込みにあたってのお願い及び注意事項

下記事項を確認、同意の上、お申込みをお願いします。

- ① 講師の都合などの事情により、日程・時間・内容並びに開催形態の変更をさせていただく場合がございます。
- ② 受付後、請求書をお送りいたしますので、記載の振込期日までにお振込み願います。なお、振込手数料については、お客様にてご負担願います。また、請求書のメール送付ご希望の方は申込みフォーム備考欄にご希望の旨ご記入ください。
- ③ 事前課題を8月上旬にお送りいたします。
- ④ キャンセルは、7月31日（木）までをお願いいたします。それ以降の参加費の払戻しはいたしかねますので、代理の方のご派遣をご検討願います。また、無断欠席のないようご協力をお願いいたします。
- ⑤ 講演の録画、録音、配布資料記載事項の無断転載、オンライン参加の場合は画面撮影、画面キャプチャー、SNSなどへの掲載を固くお断りいたします。その様な行為が発覚いたしました場合、事務局より削除を要請し、損害賠償を請求させていただきます。

お問い合わせ先

一般財団法人中部生産性本部 担当：大澤・北村・中川
〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15 豊島ビル11階
TEL：052-221-1261 FAX：052-221-1265 <https://www.cpc.or.jp/cpc/>

2025.4.21

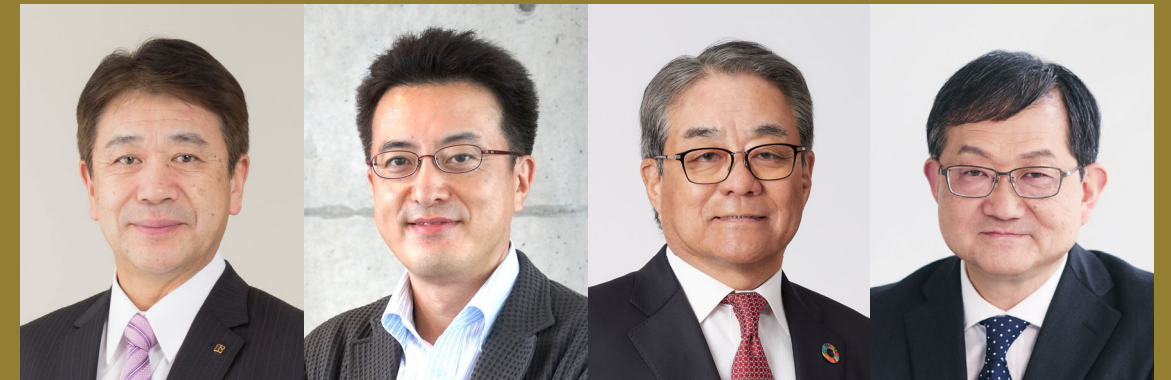
2025年度 第13期

対象：中堅中小企業経営者
（経営後継者及び経営幹部）

10年先も飛躍する経営を目指し、
“経営者”としての総合能力を磨く

次世代経営革新塾

人は人によって磨かれる、本物に触れてこそ人間力は高められるとの考えのもと、
双方向・参加型スタイルによる気づき、学びを重視。



(株)東海理化

代表取締役社長社長執行役員

二之夕 裕美 氏

鍋屋バイテック会社

代表取締役社長

岡本 友二郎 氏

(本塾 第2期卒業生)

日本特殊陶業(株)

代表取締役会長

尾堂 真一 氏

(株)マネジメントサービスセンター

理事コンサルタント

三村 修司 氏

と き：2025年8月～2026年2月

- ① 8月21日（木） ② 9月25日（木） ③ 10月31日（金）
④ 11月27日（木） ⑤ 12月24日（水） ⑥ 1月27日（火）
⑦ 2月27日（金） <全7回>

と ころ：中部生産性本部セミナールーム

20名限定
申込締切：7月末

主催：一般財団法人中部生産性本部

共催：中部インダストリアル・エンジニアリング協会 中部マーケティング協会

次世代経営革新塾の狙い・目的

- 10年先も飛躍する会社経営を目指し、経営者としての総合能力を磨き、現状を革新していく力を身に付ける。
- 経営のフレームワーク・ビジネスモデルを理解し、実践できるようにする。
- 苦難を乗り越え成功を収めた企業経営者を招き、対話を通じて経営の真髄に迫る。

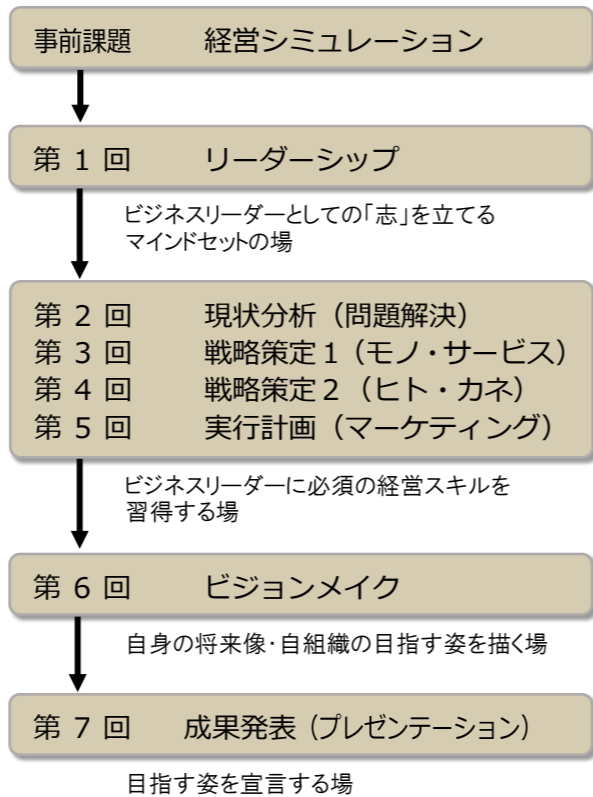
会長・副会長・メイン講師

《一般財団法人中部生産性本部》
 会長 石黒 武 (大同特殊鋼(株) 代表取締役会長)
 副会長 安川 彰吉 (愛知製鋼(株) 元会長)
 副会長 富成 義郎 (東邦ガス(株) 取締役)
 副会長 西野 勝義 (全トヨタ労働組合連合会 会長)
 副会長 鈴置 保雄 (愛知工業大学 教授)

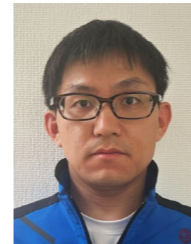
《メイン講師》
 三村 修司 (株)マネジメンサービスセンター(MSC) 理事コンサルタント

大学卒業後、大手通信建設会社・金融系システム会社に勤務し、1996年より(株)マネジメンサービスセンター。執行役員・取締役を歴任。現在に至る。

次世代経営革新塾の全体像



第12期 参加者の声



上田石灰製造(株) 常務取締役
 上田 和広 氏

本経営塾では、研修で学ぶ各種フレームワークを駆使して自己・自社と向き合い、自社の未来をデザインする機会を得る事ができました。その中で、同期である異業種の方々と長い時間を共にし、それぞれのビジネスモデルや課題を共有し、視野が広がった様に感じております。また、トップ経営者による貴重な講演や交流の場を設けていただき、多くの刺激をいただきました。不確実性が高まる中、中長期的な成長を遂げる為のより所としたいと思います。



軽便(株) 大阪支店支店長
 山崎 誉仁 氏

本経営塾では、経営に必要な知識と理解を深めながら様々なフレームワークを活用し、自社の現状分析や強み・弱みを把握した上でビジョンメイクまで取り組みました。講義を重ねるごとに理解が深まり、やりきることができたことで自己成長を実感できました。様々な異業種の参加者とも本講義の内容に留まらず個々の悩みを共有し、意見交換することで新たな視点や価値観、気づきを得る貴重な機会となり自身の考えの幅を広げることができました。

第1回	2025/8/21(木) 10:00~18:00	第2回	2025/9/25(木) 10:00~20:30	第3回	2025/10/31(金) 10:00~20:30	第4回	2025/11/27(木) 10:00~18:00	第5回	2025/12/24(水) 10:00~20:30	第6回	2026/1/27(火) 10:00~18:00	第7回	2026/2/27(金) 10:00~20:30
リーダーシップ		現状分析(問題解決)		戦略策定1(モノ・サービス)		戦略策定2(ヒト・カネ)		実行計画(マーケティング)		ビジョンメイク		成果発表(プレゼンテーション)	
<ul style="list-style-type: none"> ■ 変革を推進する ■ 「志」をたてる 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 問題を構造化する ■ 現状を正しく認識する 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来を見据える ■ 大きな絵を描く 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 数字に強くなる ■ 人を動かす 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売れる仕組みを作る ■ 市場に働きかける 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 挑戦する ■ 道標を示す 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 宣言する 	
<ul style="list-style-type: none"> ● 開塾挨拶 一般財団法人中部生産性本部 会長 石黒 武 ● 目的の確認 本プログラムの狙いを解説し、最終的なゴールを明確にする ● 経営者が発揮すべきリーダーシップ 自分達の立場と役割、組織から期待される事を話し合う ● 能力の棚卸し 事前課題のアウトプットを通じ、自身のリーダーシップの傾向を認識。自己の強み・弱みを把握し、今後の啓発に役立てる ● 目標設定 本プログラムの狙いと自身の現状を踏まえてゴールを明確に設定する ● 参加者交流 		<ul style="list-style-type: none"> ● 環境変化 事実に基づく現状把握を心がけ、思い込みや先入観に捕らわれない分析をする ● ロジカルシンキング ロジカルシンキング(ロジックツリー)を用いて、問題を構造化する手法を学ぶ ● 仮説思考 ロジカルシンキング(ピラミッドストラクチャー)を用いて、構造化した問題に対して、解決策を具現化する手法を学ぶ ● ケーススタディ 企業の事例についてグループワークを通じて議論する 		<ul style="list-style-type: none"> ● 定義と構造 策定するレイヤーによる戦略の種別と位置づけを把握する(全社視点~個人目標まで) ● 全社戦略 各種フレームワーク(SWOT、3C、PPMなど)を学び、活用できるようトレーニングする ● 事業戦略 各種フレームワーク(PLC、5F、VCなど)を学び、活用できるようトレーニングする ● ケーススタディ 企業の事例についてグループワークを通じて議論する 		<ul style="list-style-type: none"> ● 経営者に必要な計数感覚 ビジネスリーダーの意思決定を助ける各種経営指標や会計知識を身につけ、意思決定の質を向上させる ● 組織マネジメント 戦略的な人的資本の仕組みとポイントを学ぶ ● 影響力の発揮 組織をリードする為のエッセンスを学ぶ ● ケーススタディ 企業の事例についてグループワークを通じて議論する 		<ul style="list-style-type: none"> ● マーケティングプロセス セグメンテーション~ターゲティング~ポジショニングと、マーケティング活動一連のプロセスと実施方法を学ぶ ● マーケティングミックス マーケティングプロセスの実践の中で、複数のマーケティングを組み合わせた手法を学ぶ ● ケーススタディ 企業の事例についてグループワークを通じて議論する 		<ul style="list-style-type: none"> ● ビジョンメイク これまで学んだノウハウやフレームワークを活用し、自社がこれから進むべき方向を定め、ビジョンを描く ● 実行計画 策定したビジョンに対する実行計画を立てる。ビジョンと実行計画は持ち帰りの宿題とし、最後の成果発表の場で、最終版のプレゼンテーションを行う ● プレゼンテーション準備 第7回の成果発表時のために、効果的なプレゼンテーションの方法について学ぶ 		<ul style="list-style-type: none"> ● プレゼン 自社の方針発表。講師・参加者からの講評。質疑応答(時間配分は受講人数に応じて変更) ● 感想交流 本プログラムを通じての自身の変化・成長を共有する ● まとめ 質疑応答と自分達のこれからの情報共有 ● 修了証授与 ● 閉塾挨拶 一般財団法人中部生産性本部 会長 石黒 武 <p>※中部生産性本部から役員と同席を予定</p>	
← マインド編 →		← スキル編 →				← 実践編 →							