

SAITAMA 企業家 PROGRAM 2025

未来を切り拓く
次世代経営者育成
プログラム



研修の概要

人口減少による国内市場規模の縮小や物価高騰、労働人材不足、グローバル競争力の低下など厳しい経営環境を打破し、未来を切り拓くための企業家育成プログラムです。

本研修を通じて、参加者は自社の事業戦略を立案し、実行に移すための知識とスキルを身につけることができます。また、他の参加者や講師からの意見を聞くことで、さまざまな視点からの学びを得ることが可能です。経営者や事業責任者にとって、自社の成長を加速させるための貴重な機会となります。



研修の特徴

1_厳選された講師による講義

各分野で活躍する専門家を講師として招聘し、経営戦略から新事業創出に必要な組織形成、人材マネジメント、事業創出フレームワークなど、新たな成長に必要なコンテンツを一貫して学ぶことができます。

2_異業種企業とのグループワーク

本研修には成長意欲の高い様々な分野・業種の企業が毎年参加します。講義の中ではなるべく多くの実践的なグループワークを取り入れ、異なる企業文化を持つ参加者との意見交換を通して新たな気づきを成長に繋げます。

3_これからの企業成長に必要不可欠なテーマ別講義

本研修では、経営戦略や人材マネジメントを学ぶ必須講義と新たな成長に必要なテーマ別講義で構成しています。テーマ別講義では、活用できるできないで企業間競争の明暗を分けると言われるデジタル分野の最新の活用手法を学びます。また、技術革新や市場の変化が加速する中、持続的な成長の鍵となるオープンイノベーションの戦略的活用法について、事例を交えた講義を実施します。

研修の特徴

4_成長企業への訪問と経営者による特別講義

プログラムの中で成長企業や長年着実に成長している企業への訪問する機会を設定しています。企業訪問や実際の経営者の話を聞くことで、講義だけでは得ることができない企業風土や文化、マインドを肌で感じる機会を創出します。

5_個別相談による経営戦略策定

本研修の成果として、実用レベルの参加者自身で経営戦略を策定します。戦略策定には講義で学んだ内容を活かすとともに、個別相談を通して戦略のブラッシュアップを行います。

6_経営戦略発表会

研修の最後に、参加者各自で作成した経営戦略の発表会を実施します。発表した内容について他の参加者や講師からのフィードバックを受けることで、異なる視点で戦略を見つめ直す機会となります。

(※参加全員に秘密保持義務を厳守頂きます)

講義内容及び担当講師

■ランチェスター戦略

「小」が「大」に勝つ戦略の原理・原則を学び、戦略的優位性の構築、経営資源の最適化、市場シェア拡大、リスク管理向上、意思決定強化に役立てる。事業戦略策定の実践的なアウトプットを創出する。



福永 雅文氏

NPOランチェスター協会常務理事。戦国マーケティング代表取締役。株式会社H.I.S澤田秀雄氏が立ち上げたビジネススクール、南アルプス若手経営塾やGMOインターネットでの指導の他、東証一部上場のベンチャー企業に対する指導実績を有する。今も変わらない競争市場で勝つ戦略の原理・原則をやさしくわかりやすい講義には定評がある。

■成長基盤形成、新事業開発

急成長ベンチャー企業経営者ならではの起業家マインド及び、自社でも取り組む「事業創出フレームワーク」「人材活用手法」など新事業創出のための組織形成を学ぶ。理論的で説得力のある講義内容。



四宮 浩二氏

成蹊大学在学中に株式会社エージェントを創業し、2020年に東京プロマーケット市場へ上場。これまでに48の新規事業を立ち上げ、国内外8拠点で社会課題を解決するサービスを展開中。現在は「300事業創出」を掲げスタートアップスタジオを運営。鳥取県と連携し地域起業家支援にも取り組むなど、実践者としての経験をもとに、新たな挑戦を形にする視点と手法を伝える。

■組織強化（現場を変える心理学）

組織の現状から理解し、変革するために必要なスキルを学ぶ。行動を司る心の性質と、その性質に基づいた経営・ビジネスの手法を体系的に学ぶ経営心理学に基づいた講義。



藤田 耕司氏

一般社団法人経営心理士協会 代表理事/経営コンサルタント、公認会計士、税理士、心理カウンセラー 徳島県出身。19歳から心理学を学び、複数の心理系資格を取得。のべ1,200件超の経営指導を行い、心理と数字の両面から経営改善を行う。その中で、現場で生じる問題の原因となる心の性質を分析し、経営心理学として体系化することで経営指導の成果を高める。

講義内容及び担当講師

■デジタルマーケティング

自社の「強み」を活かした情報発信と顧客獲得につなげる力を養う。デジタルマーケティング力を強化し、現代のビジネス環境で競争力を高め、売上アップを目指すための重要な知識と実践スキルを身につける。



小野 晴世氏

中小企業診断士。OH26株式会社代表。2000年頃より、フリーのWebデザイナーとして仕事を開始。2009年にOH26株式会社の前身となる有限会社CANVASを創業。Webデザイン、SEO対策、WordPressによるWeb開発に携わる。『デジタル活用で「中小」が世界で挑戦する』そのような挑戦心のパートナーでありたいと、製造業・メーカー企業のコンサルティング、Web制作、BtoBマーケティングを行っている。

■オープンイノベーション

新規事業創出に不可欠な“共創”の力：地域企業向けオープンイノベーションの実践的アプローチ、成功事例

coming soon...

自社単独では解決が難しい課題や新規事業創出に対して、外部と連携する“オープンイノベーション”の重要性が高まっている。本講義では企業の内発的変革を支援し、外部との共創を推進する専門家が登壇。企業がどのように連携し、新たな価値を創造しているのか、実践的な事例を交えて紹介する。今こそ持つべき視点、考え方、そして共創を実現するための具体的な方法を学び、事業創出や課題解決を加速するための戦略を身につける。

■企業訪問・事例研究

毎年、きらりと光る企業に訪問し、経営者の特別講義や交流の機会を創出。成長企業のナマの経営を肌で学ぶことができる。

coming soon...



研修プログラム



6月18日（水）13～17時	急成長ベンチャーから学ぶ①（パーパス経営、ビジョンの具体化 他）	四宮浩二氏
7月2日（水）13～17時	急成長ベンチャーから学ぶ②（新規事業開発のつくり方、ペルソナ設計 他）	四宮浩二氏
7月16日（水）13～17時	ランチェスター戦略基本編（市場シェアの化学、弱者の戦略 他）	福永雅文氏
8月6日（水）13～17時	ランチェスター新分野進出戦略（5つの販売方法、業務プロセス拡大 他）	福永雅文氏
9月3日（水）13～17時	ランチェスター既存事業の深耕戦略（顧客の戦略的格付け、攻撃量の法則 他）	福永雅文氏
10月8日（水）13～17時	強みを活かすデジタルマーケティング（自社の見直し、AI活用 他）	小野晴世氏
10月29日（水）13～17時	人を育て組織を成長させる（人を動かす影響力の高め方 他）	藤田耕司氏
11月12日（水）13～17時	強いエンゲージメントを創る（社員の離職を防ぐための組織作り 他）	藤田耕司氏
11月26日（水）13～17時	経営者の心理学とリスク対応（経営の致命傷となるリスクへの対応 他）	藤田耕司氏
12月予定	オープンイノベーション、事例研究 他	調整中
9月、12月、1月 予定	個別相談会 ×3回(予定)	
1～2月 予定	先進事例企業訪問（訪問先調整中）	
2月18日（水）10～17時予定	事業戦略発表会	福永雅文氏

過去受講生の声



①講義内容の充実度

「ランチェスター戦略の基本原則から応用まで、自社の事業に落とし込んで考えるワークが非常に実践的でした。市場シェアの分析は時間をかけて学び、理解を深めることが出来ました。」

②講師について

「福永先生の講義はポイントが繰り返し説明され、非常に分かりやすかったです。」

③コメント 「小が大に勝つための戦略や、弱者の戦略について具体的に学べたことは大変勉強になりました。」



製造業/代表取締役

①講義内容の充実度

「経営心理学の研修では、部下のマネジメントに活用できるスキルを学ぶことができ、効果を実感しています。人を動かす影響力の高め方や、社員との関係を深める質問と傾聴について学びました。」

②講師について

「藤田先生の講義は心理と数字の両面から経営改善を行うという視点が新鮮でした。経営心理学は成果を高める上で重要だと感じました。」

③コメント

「普段とは違う視点や目線で物事を考える良い機会となりました。学んだことを自社で実践し、組織の成長に繋げていきたいです。」



製造業/後継者

①講義内容の充実度

「パーパス経営について初めて学ぶことができ、会社の理念や方針を見つめ直す良いきっかけになりました。理念を再設定したいと考えています。」

②講師について

「四宮先生の講義では成功している企業とのギャップを具体的に感じ、何が足りないのかが明確になったことが期待以上でした。」

③コメント

「ワークを通して理解が深まりました。他の参加者の方々の意見も聞くことができ、大変有意義な時間でした。」



サービス業/幹部候補

①講義内容の充実度

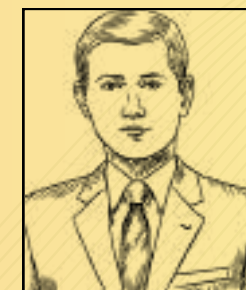
「デジタルマーケティングの講義では、具体的なツールや活用方法を学ぶことができ、今まで苦手意識のあった分野も身近に感じられるようになりました。」

②講師について

「小野先生の講義はステップバイステップで分かりやすく、初心者でも無理なく理解できる内容でした。」

③コメント

「変化の激しい現代において、経営者が常に新しい知識や視点を取り入れることの重要性を痛感しました。このプログラムは、そのための貴重な学びの機会を提供してくれると強く感じました。」



建設業/代表取締役

■参加対象者

- ・ 持続的な成長を目指す企業の経営者、幹部候補、事業責任者（社長が推薦された方）であること。
（※以下の応募資格を満たす方が対象となります。）
- ・ さいたま市内に事業活動の拠点（本社、支店、工場、営業所等）があること。
- ・ 参加者同士の秘密保持義務に同意すること。

■受講料

1名参加 20万円（消費税込）

※2人以上参加される場合、2人目以降10万円/1名となります。

例：2名参加 30万円、3名参加 40万円

■申込方法

下記のURL 又は QRコード（右側）よりお申込み下さい。

<https://forms.office.com/r/4nZVsaS43E>

申込期限：令和7年6月11日（水）（17時必着）

※定員は20名程度とし、定員に達し次第募集締め切りとなります。



■研修場所

まるまるひがしにほん
2Fビジネス交流サロン
（JR大宮駅東口徒歩1分）



■お問合せ先

公益財団法人さいたま市産業創造財団
事業企画課 担当者：児玉、丸山

TEL：048-851-6652

Email:jigyo@sozo-saitama.or.jp

THANK YOU

