

第6期
2022年1月
開講

オンラインで「アメーバ経営」を学ぶ

アメーバ経営オンラインカレッジ

アメーバ経営オンラインカレッジは、「アメーバ経営」の基本的な仕組みとその背景にある考え方を学び、自社の経営改革を推進するヒントを得ていただく講座です。

狙い / オンラインカレッジで得ていただけるもの

狙い 1 自社の経営状況改善のきっかけづくり

アメーバ経営を体系的に学ぶことにより、自社における問題点・課題点などに気付くことができ、改めて自社の経営状況を見つめなおす機会として活用いただけます。

狙い 2 アメーバ経営構築の検討支援

アメーバ経営の本質を正しく理解し、活用していただくために、アドバイスを通して構築イメージを膨らませ、自社に取り入れていただけるようサポートします。

特長

特長 1 アメーバ経営を深く理解できる

アメーバ経営の仕組みとその背景にある考え方や、具体的な仕組み構築の手法を、専用テキストを用いて経験豊富なコンサルタントが講義します。事例を交えることで、アメーバ経営を自社の経営改善にどのように活用できるかをお伝えし、経営改善のヒントを得ていただきます。

特長 3 自社構築のための充実したご支援

事前の面談や毎回の質疑応答、相談会などのカリキュラムが充実。期間中、講師・スタッフがアメーバ経営に関する質問や自社に置き換えた際の疑問点などにお答えし、自社でのアメーバ経営構築をサポートします。

特長 2 ケーススタディーでの自社シミュレーションが可能

アメーバ経営構築の基本となる考え方をケーススタディーで学び、自社構築の際のシミュレーションをします。起こりがちな課題や自社に当てはめた際の考え方を学ぶことで、アメーバ経営を構築するイメージを持ち、自社への展開をより具体化していきます。

特長 4 卒業後も継続したサポート

卒業生の皆さんから、「自社でアメーバ経営をやっているが、このやり方であっているかわからない」「アメーバリーダーをどのように育成するか悩んでいる」「定期的に学びを振り返る場がほしい」などさまざまな声をいただきます。卒業後も継続して、アメーバ経営を自社で活用する中での疑問点や質問にお答えし、各社のアメーバ経営推進をサポートします。

カリキュラム・受講の流れ

before
受講前

1
事前課題

副教材の視聴ケーススタディー等事前課題への取り組み

▼2つの動画コンテンツをご提供

期間中、繰り返し学習いただける動画コンテンツをご用意

【視聴時間】各回20～30分程度

①アメーバ経営講義動画

アメーバ経営オンラインカレッジのテキストに基づき、アメーバ経営の仕組み構築、運用に関する考え方のポイントを解説しています。各講義前にご視聴いただけます。

②実践経営講座 アメーバ経営編

アメーバ経営の誕生の背景や概要、考え方を学んでいただくための稲盛和夫の経営講話録です。学習の補助教材としてご活用ください。



テーマに応じて、ケーススタディーや自主構築に向けた演習に取り組んでいただけます。

PCやスマートフォンで視聴でき、手軽に事前学習としてご活用いただけます。

オンラインカレッジ受講カリキュラム

| | | | |
|--------------------------------------|--------------|---------------------------------|------------------------------|
| 《講義》 アメーバ経営の理解 | 部門別採算の仕組み | ・アメーバ経営概論 ・アメーバ組織のつくり方 | ・時間当たり採算とは ・時間当たり採算表の仕組み |
| | アメーバ経営の運用と実践 | ・会計原則と経営管理機能の役割 ・アメーバリーダーの役割 | ・時間当たり採算表の運用 ・アメーバ経営と人事制度 |
| 《演習》 ケーススタディー 自主構築 シミュレーション | | | |
| | 理解度 Check | ・オンラインでの確認テスト（毎回） | |

自社のアメーバ経営構築・運用における課題等の個別相談を実施

| | |
|-------|--|
| 質問・相談 | ・講義の質疑応答（自由参加） ・個別相談会（希望者のみ） ※ご希望の方は事前にお申し込みいただけます。 |
|-------|--|

卒業後も継続してご支援します

| | | |
|----------------|---|--|
| 卒業後支援カリキュラム（例） | ・オンライン相談室（無料/定期開催） ・個別相談会（有料/定期開催） ・「アメーバ経営実践講座」（有料/2日コース） ・「フィロソフィと実績管理を学ぶ」（有料/2日コース） | ・同窓会企画（有料/オンライン講座） ✓ 講師による特別講座 ✓ アメーバ経営導入企業取り組み紹介講座&情報交換会 ・アメーバ経営活用企業向けセミナー（有料/個社訪問型） |
|----------------|---|--|

開催日程

| 日時 | カリキュラム | 講義内容 |
|--|-------------|--|
| 第1回 2022年 1月14日(金) 13:30～18:30 (※交流会を含む) | アメーバ経営概論 | <ul style="list-style-type: none"> 講義：アメーバ経営が可能にすること 講義：時間当たり採算の考え方 交流会 |
| 第2回 2022年 1月27日(木) 13:30～17:30 | 部門別採算制度の仕組み | <ul style="list-style-type: none"> 講義：組織構築の考え方 講義：収入の捉え方 演習：組織構築を考える ケーススタディー 質疑応答（自由参加） |
| 第3回 2022年 2月10日(木) 13:30～17:30 | 部門別採算制度の活用 | <ul style="list-style-type: none"> 講義：経費・時間実績の捉え方 講義：実績計上ルールの構築 演習：ビジネスの流れを考える ケーススタディー 質疑応答（自由参加） |
| 第4回 2022年 2月24日(木) 13:30～17:30 | アメーバ経営実践① | <ul style="list-style-type: none"> 講義：経営管理機能の構築 講義：時間当たり採算表の運用 質疑応答（自由参加） |
| 第5回 2022年 3月10日(木) 13:30～19:30 (※交流会を含む) | アメーバ経営実践② | <ul style="list-style-type: none"> 講義：アメーバ経営におけるリーダーの役割 経営プラン検討会 講義：アメーバ経営における経営トップの役割 閉講式/交流会 |

※第2回～第4回は17:40～18:40に質疑応答を行います。（自由参加）

《事前面談の実施》

スタッフとオンラインでの事前面談を実施。各社の質問に講師がより的確にお答えできるよう、アメーバ経営を学ぶ目的や現状課題などを事前にヒアリングさせていただきます。また、カリキュラムの疑問点やオンラインでの接続方法などのご質問もお受けし、安心して学んでいただけるようサポートします。

面談日程
・日程①：1月6日(木)
・日程②：1月7日(金)

相談会日程
・日程①：3月3日(木)
・日程②：3月4日(金)

※それぞれどちらかの日程をご希望いただけます。



オンライン
カレッジ
受講

2
当日講義
演習解説

質疑応答
個別相談会

希望者のみ

after
卒業後

3
継続支援

経営改革のための経営者・経営幹部向け講座

アメーバ経営オンラインカレッジ

Amoeba Management Online College

アメーバ経営で自社の経営課題の解決を目指す

- 全員参加経営の仕組みを自社で構築したい
- 社員に仕事のやりがいを実感させたい
- 先行管理の経営を実現したい

●アメーバ経営オンラインカレッジ

受講料

20万円(税抜)／名(2名様目より15万円(税抜))

※1法人あたり最大3名様まで受講可能です。
※事前面談、個別相談会、課題提出などは1法人単位での対応となります。

定員

25名(最小開催人数15名)

受講方法

「Zoom」を使用します。

受講にあたっては「Zoom」アプリのダウンロードをお願いいたします。

※接続方法については、開催のご案内の際に改めてお知らせいたします。

※受講生の受講環境やインターネット通信状況によってはオンラインセミナーにご参加いただけない、接続が不安定になる、映像や音声鮮明に上映されないなどの事態が発生する可能性があります。この場合、当社は一切の責任を負いません。

※経営コンサルタント、会計士、税理士などの同業者様はお申し込みをお断りさせていただく場合があります。

<受講料のお支払いについて>

- ①受講料は取引条件に従ってご請求させていただきます。
- ②受講キャンセルについては、開催日前日から数えて7日前までにご連絡をお願いします。それ以降のキャンセルにつきましては、受講料の返金はできかねますので、あらかじめご了承ください。欠席につきましても受講料をご請求させていただきます。ただし代理出席は可能です。

お申し込み方法

フォームよりお申し込みいただくか、
添付の申込書に必要事項をご記入の上、下記メールアドレスにご送付ください。

ホームページ https://www.kccs.co.jp/consulting/seminar-education/education_list/?category=01

メール amc-information@kccs.co.jp



こちらのQRコードからも
お申し込みいただけます。

※お申込時にご記載いただきましたお客様の個人情報は、当社および当社グループ会社の製品・サービス、イベント、キャンペーン、セミナーに関するご案内やメールマガジン、ダイレクトメールの送付のために使用させていただく場合があります。

ご質問・ご不明な点がございましたら、下記お問い合わせ窓口までお気軽にお問い合わせください。

- 記載の製品・サービス名および会社名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。
- 製品・サービス内容は予告なく変更する場合があります。
- KCCSは京セラコミュニケーションシステム株式会社の略称です。
- 「アメーバ経営」に関する権利は京セラ株式会社が保有しています。



京セラ コミュニケーションシステム株式会社
コンサルティング事業本部

〈お問い合わせ窓口〉

KCCSカスタマーサポートセンター

フリーコール 0120-911-901

携帯電話・IP電話など 050-2018-1827

受付時間 平日 9:00 ~ 17:00

(17:00以降のお問い合わせは自動応答になります。)

ホームページ <https://www.kccs.co.jp/>

E-mail: kccs-support@kccs.co.jp

2021年8月現在

京セラ コミュニケーションシステム株式会社