

心をベースとした経営「アメーバ経営」の実践、浸透に向けて

アメーバ経営研究会

Amoeba Management Society for the Study

2021 年度

- 経営幹部コース
- 管理部門コース
- リーダーコース

「アメーバ経営研究会」とは

アメーバ経営の実践、浸透に向けて人材育成を支援

アメーバ経営の目的は、全社員が自部門の採算向上を考え、知恵を出し合い仕事に取り組んでいくことにあります。そのためには、各組織のリーダーが中心となり、目標達成に向けて取り組み、会社全体が一体となって全員参加の風土を築いていくことが大切です。「アメーバ経営研究会」は、アメーバ経営導入法人様向けの人材育成を目的とした教育プログラムです。自社・自部門の経営課題・部門課題を掘り下げ、自社のアメーバ経営のさらなる進化・発展のために各社で研究していただくことを目的としています。

これまでに
約**285**法人
1,840名の方が
受講されました。

(2021年1月現在)

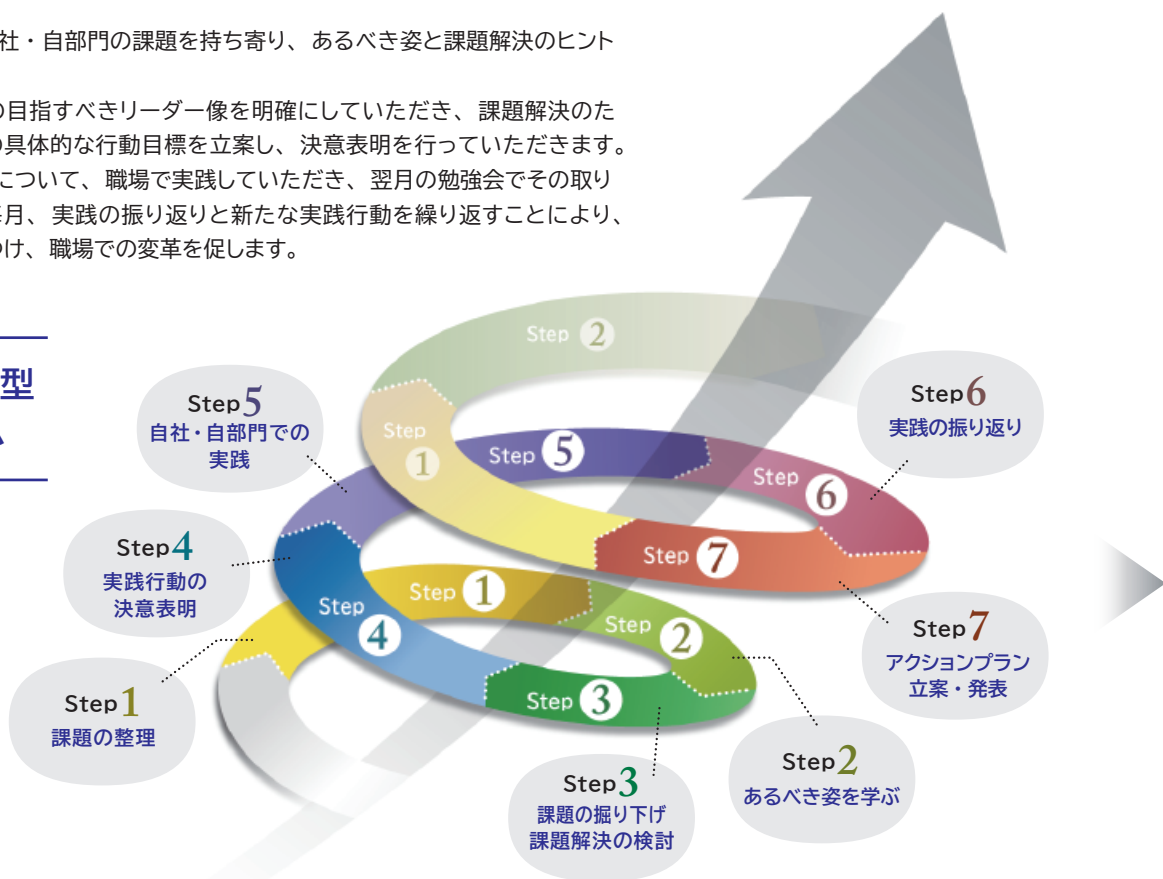
特長

1 「学び」「決意」「実践」「振り返り」を繰り返す スパイラルアップ型教育プログラム

毎月、各テーマに基づき自社・自部門の課題を持ち寄り、あるべき姿と課題解決のヒントをつかんでいただきます。

毎回の勉強会では、自身の目指すべきリーダー像を明確にいただき、課題解決のための学びを深め、職場での具体的な行動目標を立案し、決意表明を行っていただきます。勉強会で決意した行動目標について、職場で実践していただき、翌月の勉強会でその取り組みの振り返りを実施。毎月、実践の振り返りと新たな実践行動を繰り返すことにより、リーダーとしての力を身につけ、職場での変革を促します。

スパイラルアップ型 教育プログラム



2 アメーバ経営を実践する 企業同士の交流

アメーバ経営を共通テーマに、組織や部門運営における悩みや課題を共有し、互いの実践例から学び合うことで、良い刺激を与え合うと同時に、視野を広げ、リーダー力の向上を促進します。受講期間中は、オンラインでのグループ討議や交流会など、受講者同士の交流を促進する場を設けます。



コースの概要

コース名	対象	狙い
経営幹部コース	経営幹部 (役員・事業部長)	<ul style="list-style-type: none"> ● トップマネジメントとしての意識を高揚し、経営能力を磨く ● 各テーマにおける課題の考察と相互交流を行い、自社改革を推進する
管理部門コース	管理部門責任者	<ul style="list-style-type: none"> ● 管理部門のスタッフを育成し、アメーバ経営運用の基盤を強化する ● 全社の一体感醸成に向けて管理部門の果たす役割を考える
リーダーコース	部長・課長・係長	<ul style="list-style-type: none"> ● より強い組織への変革を実践するリーダー力を学ぶ ● 自身の課題を明確にし、実践行動を促進する

プログラムの 全体内容



事後の実践行動

当日

事前課題

経営幹部コース

アメーバ経営の本質を学ぶとともに、トップマネジメントとして自社の経営改革を推進する

開催要項

期間 〈第12期〉2021年10月～2022年3月

定員 15名（最少催行人数：10名）※お申し込みは1法人2名まで

形式 第1回～第5回：オンライン形式（Zoom 使用）
第6回：集合形式（会場：京都市内）

※最少催行人数に満たない場合、やむを得ず中止となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

目指す姿

- アメーバ経営を活用した組織マネジメント力を強化する
- マネジメントとして自社内でリーダーシップを発揮できる人材となる
- 事業発展と組織運営の道筋を描く力をつける
- 異業種交流によりトップマネジメントとしての視野を広げる

カリキュラム

〈開催回・テーマ〉	〈内容〉	〈個人課題〉
第1回 経営幹部の役割	<ul style="list-style-type: none"> ●「実践経営講座 経営幹部教育編（経営の原点12カ条）」 <ul style="list-style-type: none"> ■映像視聴、レポート作成・発表 	<ul style="list-style-type: none"> ● 副教材による自己学習 ● オンライン教材
第2回 組織のあり方	<ul style="list-style-type: none"> ● 基調講義 <ul style="list-style-type: none"> ■京セラグループ幹部による、マネジメント層に必要な考え方やあるべき姿をテーマとした講義 	
第3回 評価と育成	<ul style="list-style-type: none"> ● テーマに基づく講義・グループ討議 (例) <ul style="list-style-type: none"> ■自社・自部門の課題分析 ■人材育成のための評価演習・企業風土研究 	
第4回 業績管理	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン講座「BizArts」 <ul style="list-style-type: none"> ■受講・レポートの作成・発表 	
第5回 企業風土	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営体験発表 <ul style="list-style-type: none"> ■自身のリーダーとしての体験談、今後の決意を発表 ● オンライン交流会 	
第6回 マネジメントプラン発表会 集合形式	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社の将来像を描き、事業構想・改革に向けたマネジメントプラン発表 	

ポイント

Point 1 テーマに基づく基調講義により、トップマネジメントとしての素養を高める

京セラグループの幹部が自身の体験に基づきお話しします。さまざまな切り口での講義を通して、トップマネジメントとしてのあり方を学び、自身の視野を広げていただけます。

Point 2 「稲盛経営12カ条」に基づき、経営の本質を学ぶ

コース期間中、自己学習として「稲盛経営12カ条」の映像を視聴いただき、レポートを作成・発表していただけます。「稲盛経営12カ条」の学びを通して、経営の本質とはいかにあるべきかを学んでいただけます。



Point 3 自社・自部門のマネジメントプラン構築により、事業発展の道筋を描く

自社・自部門の現状課題を明確にし、課題解決に向けたテーマを策定するなど、事業の将来像を描き、今後の事業構想に活かすためのマネジメントプランを検討・策定いただけます。策定を通して、自らの担当部門（あるいは自社）の事業発展および組織運営の道筋を描き、トップマネジメントとしてのリーダーシップ力を強化します。

スケジュール

第12期	第1回	2021年10月15日（金）		第4回	2022年1月18日（火）	
	第2回	2021年11月16日（火）	13:00～17:00	第5回	2022年2月15日（火）	13:00～17:00
	第3回	2021年12月15日（水）		第6回	2022年3月18日（金）	集合形式 10:00～17:00

●各回終了後に30分程度の交流会を予定しております。

※開催日程・時間・テーマは変更となる場合がございます。

※集合形式の開催回は、状況によりオンライン形式に変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

管理部門コース

経営トップのスタッフとしてアメーバ経営を実践する管理部門へ導く

開催要項

期間	〈第12期〉2021年10月～2022年2月
定員	15名（最少催行人数：10名） ※お申し込みは1法人2名まで
形式	第1回～第4回：オンライン形式（Zoom使用） 第5回：集合形式（会場：京都市内）
備考	最終回は経営トップ・責任者がオブザーバーとして出席可能

※最少催行人数に満たない場合、やむを得ず中止となる場合がございます。
あらかじめご了承ください。

目指す姿

- アメーバ経営を活用した組織マネジメント力を強化する
- マネジメントとして自社内でリーダーシップを発揮できる人材となる
- 事業発展と組織運営の道筋を描く力をつける
- 異業種交流によりトップマネジメントとしての視野を広げる

カリキュラム

〈開催回・テーマ〉	〈内容〉	〈個人課題〉
第1回 管理部門の役割とは ●アメーバ経営の目的 ●管理部門の役割	●「実践経営講座 京セラ会計学編」 ■映像視聴、レポート作成・発表	●副教材による自己学習 ●オンライン教材
第2回 経営・経営管理① ●経営管理部門の役割	●講義 ■京セラグループ実務者・コンサルタントにおける講義	
第3回 経営・経営管理② ●管理会計と財務会計の連携 ●マスタープラン構築のあり方	●テーマに基づく講義・グループ討議 ●オンライン講座「BizArts」 ■受講・レポートの作成・発表	
第4回 総務・人事 ●総務部門の役割 ●人事評価制度のあり方	●管理部門としての体験発表 ■アメーバ経営導入の目的や経緯、今後の決意を発表	
第5回 アクションプラン発表会 集合形式	●自社の改革に向けた管理部門としての取り組みテーマおよびアクションプラン発表	

ポイント

Point

1

実務経験者による基調講義で、自社の改革のヒントを得る

京セラグループの管理部門実務経験者・コンサルタントが各テーマに基づき実践的にお話します。管理部門としての総合的な機能と役割を理解し、事業部門を支える管理部門のあり方を学んでいただきます。

Point

2

テーマに応じて担当者に同伴出席いただき、管理部門内の連携を図る

各テーマに応じて受講者の他に毎回1名の方に同席いただくことが可能です。管理部門責任者と各担当者が課題を共有することで、自社における改革の推進力を強化します。

Point

3

アクションプラン発表による具体的な実行プランの構築と推進

最終回では、これまでの学びを通して明確化した自社の課題の掘り下げ、改革に向けた管理部門としての取り組みテーマとアクションプランを各社よりご発表いただきます。自身が推進するテーマを明確にし、実行プランに落とし込むことで具体的な実践へと導きます。

スケジュール

第12期	第1回	2021年10月19日（火）		第4回	2022年1月20日（木）	13:00～17:00
	第2回	2021年11月19日（金）	13:00～17:00	第5回	2022年2月18日（金）	集合形式 10:00～17:00
	第3回	2021年12月22日（水）				

●各回終了後に30分程度の交流会を予定しております。

※開催日程・時間・テーマは変更となる場合がございます。

※集合形式の開催回は、状況によりオンライン形式に変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

リーダーコース

より強い組織へと変革するリーダー力を学び実践力を身につける

開催要項

期 間	〈第54期〉2021年 4月～2021年 9月 〈第55期〉2021年10月～2022年 3月
定 員	20名（最少催行人数：15名） ※お申し込みは1法人2名まで
形 式	第1回～第5回：オンライン形式（Zoom 使用） 第6回：集合形式（東京会場：東京 23 区内/京都会場：京都市内）
備 考	最終回は経営トップ・責任者がオブザーバーとして出席可能

※各会場、最少催行人数に満たない場合、コースを統合して開催する場合がございます。あらかじめご了承ください。

目指す姿

- 自身の目指すべきリーダー像を明確にする
- 自ら主体的に率先して実践するリーダーシップを磨く
- アメーバ経営を実践する異業種のリーダー同士の交流により、互いに刺激を与え合い、自部門の組織運営に活かす

カリキュラム

〈開催回・テーマ〉	〈内容〉	〈個人課題〉
第1回 心をベースとした経営をしていくために	●基調講義 ■京セラグループの幹部・コンサルタントによる講義	●副教材による自己学習 ●オンライン教材
第2回 リーダーとしての役割を發揮していくために	●テーマに基づく講義・グループ討議 (例) ■自身・自部門の課題分析 ■変わりゆく時代の中で求められるリーダーに必要な役割とは	
第3回 ベクトルを合わせていくために	●事例研究 ■部門や職場の中で起きた実際の事例を基に、リーダーとしての考え方を討議	
第4回 コミュニケーションを円滑にしていくために	●オンライン講座「BizArts」 ■受講・レポートの作成・発表	
第5回 採算意識を高めるために	●リーダー体験発表	
第6回 アクションプラン発表会 集合形式	●オンライン交流会	

ポイント

Point

1

テーマに基づく講義により、リーダーとしてあるべき姿を学ぶ

京セラグループの幹部・リーダーによる講義を通して、リーダーとしてのあり方や考え方を学びます。自身の課題と照らし合わせて職場の課題を考えることにより、課題解決に向けた具体的なヒントを得ていただきます。

Point

2

事例研究や演習を通して、現場で活かせるリーダーとしてのスキルを身につける

実例に基づく事例研究、ロールプレイにより、リーダーとして必要なコミュニケーション力や率先垂範力を養成します。現場で活かせる演習に、異業種のリーダーとともに取り組むことで、自身の視野を広げリーダーとして必要なスキルを身につけていただきます。

Point

3

アクションプラン発表会により、目指す姿を確立

第5回までの学びや、「決意表明シート」に掲げて実践していただいた目標の実践状況、受講者の皆様がお持ちの課題を基に、第6回では卒業後に自職場にて取り組んでいただくアクションプランを立案・発表していただきます。

スケジュール

京都開催

期 間	開催日	時間
第54期 〈4月開講〉	第1回	2021年 4月16日 (金)
	第2回	2021年 5月13日 (木)
	第3回	2021年 6月 9日 (水) 13:00～17:00
	第4回	2021年 7月13日 (火)
	第5回	2021年 8月 6日 (金)
	第6回	2021年 9月10日 (金) 集合形式 10:00～18:00
第55期 〈10月開講〉	第1回	2021年10月 8日 (金)
	第2回	2021年11月 9日 (火)
	第3回	2021年12月10日 (金) 13:00～17:00
	第4回	2022年 1月13日 (木)
	第5回	2022年 2月 8日 (火)
	第6回	2022年 3月11日 (金) 集合形式 10:00～18:00

東京開催

期 間	開催日	時間
第54期 〈4月開講〉	第1回	2021年 4月23日 (金)
	第2回	2021年 5月18日 (火)
	第3回	2021年 6月17日 (木) 13:00～17:00
	第4回	2021年 7月 6日 (火)
	第5回	2021年 8月27日 (金)
	第6回	2021年 9月17日 (金) 集合形式 10:00～18:00
第55期 〈10月開講〉	第1回	2021年10月26日 (火)
	第2回	2021年11月26日 (金)
	第3回	2021年12月21日 (火) 13:00～17:00
	第4回	2022年 1月25日 (火)
	第5回	2022年 2月22日 (火)
	第6回	2022年 3月25日 (金) 集合形式 10:00～18:00

●各回終了後に30分程度の交流会を予定しております。

※開催日程・時間・テーマは変更となる場合がございます。 ※集合形式の開催回は、状況によりオンライン形式に変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

コース名	開催要項	受講料（税抜/1名様あたり）
経営幹部コース	< 第12期 > 2021年10月～2022年3月 ●計6回コース 第1回～第5回：オンライン形式 第6回：集合形式（京都）	30万円
管理部門コース	< 第12期 > 2021年10月～2022年2月 ●計5回コース 第1回～第4回：オンライン形式 第5回：集合形式（京都）	25万円
リーダーコース	< 第54期 > 2021年4月～2021年9月 < 第55期 > 2021年10月～2022年3月 ●各計6回コース 第1回～第5回：オンライン形式 第6回：集合形式（東京/京都）	30万円

〈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します。

※万一、本セミナーをご受講中に、通信障害の発生等当社の責めに帰さない事由により、オンラインセミナーをご受講いただくことができなくなった場合（オンラインセミナーへの通信接続が不安定になる、映像・音声等を認識することが困難である等を含む）、当社は、ご利用料金等の返金を含み、一切の責任を負いません。

●集合形式の開催回は、状況によりオンライン形式に変更する場合がございます。

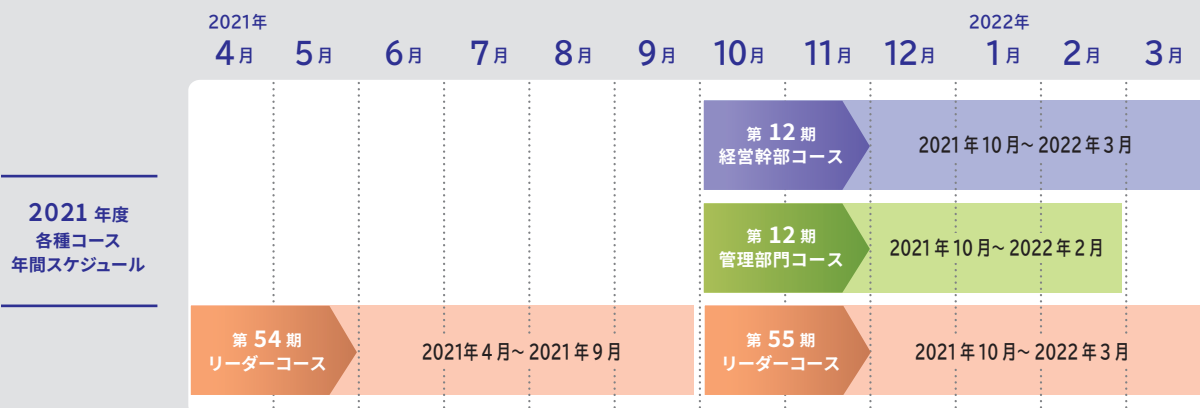
〈受講料のお支払いについて〉

①受講料は取引条件に従って毎月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。

※自然災害などを理由にやむを得ず開催を中止する場合は、開催日前日の午後3時までにご連絡させていただきます。中止の場合、受講料はご請求いたしません。交通費などのキャンセル料につきましてはお客様のご負担となりますことをあらかじめご了承ください。

延期の場合は、別途設定する日程にて受講をお願いいたします。



開催スケジュールは変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

お申し込みについて

当社ホームページよりお申し込みいただくか、添付のお申し込み書に必要事項をご記入の上、メールにてお申し込みください。

ホームページ

https://www.kccs.co.jp/consulting/seminar-education/education_list/?category=02

右のQRコードからもお申し込みいただけます▶



E-mail

amc-information@kccs.co.jp

※お申し込み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きます。

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2月現在