

実施要領		お申込み要領	
対象者	後継予定者・若手経営者・経営幹部	申込方法	受講申込書に必要事項ご記入の上、お取引の営業店までお申込みください。
定員	30名	申込締切	2022年 4月28日(木)
開始時期	2022年5月～2023年2月(全5回)	受講料に関する 注意事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆年会費として一括で頂戴いたします。</li> <li>◆以前の経営塾修了生の方(企業を含む)がお申込みされる場合、受講料から5,500円(税込)を割引いたします。</li> <li>◆受講申込受付後、担当者よりご連絡致しますので、指定口座に直接お振り込みをお願い致します。恐縮ですが振込手数料は貴社でご負担願います。</li> </ul> <small>※申込締切後のキャンセルや、ご欠席の日程がございましたも、受講料の一部返却はいたしかねますので予めご了承下さい。</small>
会場	館山信用金庫本店		
受講料	66,000円(税込)		

## 受講申込書

たてしん経営塾 第5期 申込書ご記入の上、お取引店までお申込下さい。

ふりがな			
貴社名	業種	製造業 ・ 卸売業 ・ 小売業 建設業 ・ サービス業 その他 ( )	
ふりがな	所属・お役職		
お名前		生年月日	年 月 日
ふりがな			
住所 (ご案内等送付先)	(〒 - )		
TEL	( ) -	FAX	( ) -
Email	@		

<留意事項>  
 ※定員によりご参加いただけない場合は、速やかにご連絡いたします。  
 ※期間中に提供する情報の著作権は㈱タナベ経営に帰属しており、第三者への提供はお断りします。  
 ※ご記入いただきましたお客さまの個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。

<お問合せ先>  
 館山信用金庫  
 たてしん経営塾 事務局  
 〒294-8691 千葉県館山市北条1634番地  
 E-mail: tateshin@sage.ocn.ne.jp  
 TEL: 0470-29-3015 FAX: 0470-22-3165

<業務提携先>  
 株式会社タナベ経営  
 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-3-41

# 第5期 たてしん経営塾

若手経営者・後継者・経営幹部向け

2022年5月START! (シリーズ勉強会全5回)

<ウィズコロナ時代>  
 営業のデジタル化と  
 地域も人も取り残さないSDGs経営



唯一無二の価値を、顧客へ、社会へ



# 第5期 たてしん経営塾

## 「第5期 たてしん経営塾」とは

「唯一無二の価値を、顧客へ、社会へ」

デジタルトランスフォーメーションの飛躍的な進化や、新型コロナウイルスによるワークスタイルやライフスタイルの見直しにより、国内外の経済社会構造は大きく変化しています。新しい価値観、今までとは異なる経営環境・競争環境の中にあつて、大企業だけでなく中小企業においても、新しい営業手法や社会的貢献のあり方が問われております。

そこで今期の経営塾は、「<ウイズコロナ時代>営業のデジタル化と地域も人も取り残さないSDGs経営」のテーマで開催いたします。

第1期～第4期にも参加いただいた若手経営者・後継者・経営幹部の皆様もご参加いただけるカリキュラムとしてご提案させていただきます。また講義で終わるだけでなく、各々のテーマに関するアウトプット資料をご用意して、自社の成長戦略立案にお役立ていただけます。

「自社を成長させていきたい」「自社の未来を支えるリーダーとして成長したい」と志高く向上心ある若手経営者、後継者、経営幹部の皆さまのご参加をお待ちしております。



館山信用金庫  
かがた ひでお  
理事長 利田 秀男

## 経営は1T4M

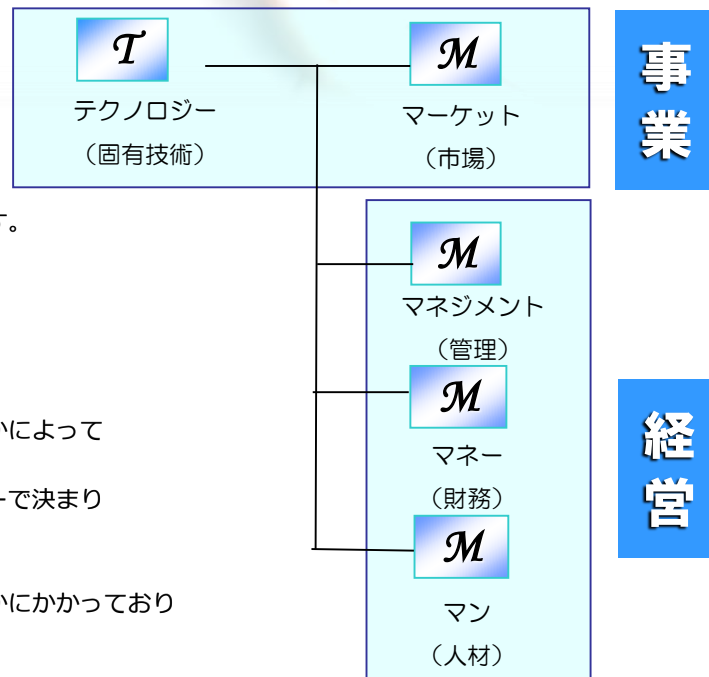
戦略とは、企業経営における大きなフレームワークであり、「何をなすべきか」「どこを狙うか」という方向づけを意味します。

経営は1T4M（ワンティー・フォーエム）で成り立っており、1Tとは「テクノロジー」であり、4Mとは「マーケット・マネジメント・マネー・マン」です。

固有技術（テクノロジー）をどのマーケット（市場）に投入するかによって事業すなわち企業成長の可能性が決まります。また、儲かるかどうかはマネジメントで決まり、企業存続はマネーで決まり、これらが実行できるかどうかは、人材で決定づけられます。

企業における戦略とは、この1T4Mをいかに意思決定していくかにかかっており、バランス感覚が重要となってくるのです。

当塾において経営のバランス感覚を養います。



## 個別経営アドバイスにて経営をバックアップ



会員の皆さまがお持ちのさまざまな固有の経営課題にお応えします。タナベコンサルタントによる個別経営相談を開催いたします。  
※実践研修会開催時の前後に開催いたします。（要事前予約）

### <業務提携先>

- 社名：株式会社タナベ経営  
TANABE MANAGEMENT CONSULTING Co., Ltd.
- 創業：1957年10月16日
- 設立：1963年4月1日
- 資本金：17億7,200万円
- 株式会社店頭登録：東京証券取引所1部

1957年の創業以来培ってきた、豊富な実績と経営ノウハウ。タナベ経営は経営を熟知した総合コンサルタント会社です。実践的な経営指導と総合力で、企業の成長の壁を打ち破り、着実なる発展を力強くサポートします。



株式会社タナベ経営

## 勉強会カリキュラム

### 【コンセプト】

<ウイズコロナ時代>  
営業のデジタル化と地域も人も取り残さないSDGs経営

### 第5期カリキュラムの特長

各回のグループ討議をより充実させるために、1回の講義時間を従来の2時間から2時間30分に設定しております。これまで以上に、受講生同士のネットワークづくりに寄与し、自社PR会（第4回）を開催することで、より多くのビジネスマッチングの可能性を高めるカリキュラムになっております。



時間	所要	内容
14:30	-	集合
14:30 - 17:00	150	講義/個人実習
17:00	-	個別経営相談 (予約制)

回	開催月	テーマ	内容	グループ討議テーマ (アウトプット)
1	2022年 5月18日 (水)	<新たな事業価値> ウイズコロナとSDGs経営	①中堅中小企業にとってのSDGs ②自社の取り組み段階を把握 ③現在の活動とSDGsの関連性	【SDGs】 バリューチェーン マテリアリティマップ
2	7月20日 (水)	<営業のデジタル化> デジタルマーケティングの必要性	①デジタルマーケティングとは ②デジタル化による営業生産性向上 ③デジタル営業とリアル営業の融合	現状把握とデジタル 推進の検討
3	9月21日 (水)	中堅中小企業の ブランディング戦略 -プレゼンススキルを鍛える-	①中堅中小企業がブランディングに取り組むべき理由 ②インナーブランディングとアウトナーブランディング ③プレゼンススキルを鍛える	自社の強みを知る ワークシート
4	11月16日 (水)	自社PR会	第1回から第3回の受講を踏まえ自社の強みを 整理し受講メンバーにプレゼンする	-
5	2023年 2月15日 (水)	中期経営計画の策定	①中長期経営計画とは ②中期経営計画立案の意義 ③SDGsを組み込んだ中長期経営計画の策定	計画ロードマップ (3~5ヶ年)

※各回の勉強会は「リアル」と「オンライン」とのハイブリッドタイプで実施する予定です

### 【新型コロナウイルス感染対策について】

たてしん経営塾 第5期を開催させていただくにあたり、受講者の皆様に安心して学んでいただける環境を整えるため、別紙の対策を講じて参ります。受講者の皆様の安全面に配慮した運営を実施いたしますので、内容をご確認いただき、ご理解の上ご参加をお願いいたします。

※新型コロナウイルス感染状況によっては、中止もしくは延期する場合がございます。またオンライン講義のみとなる場合もございますので、予めご了承くださいませようお願い申し上げます。

※テーマ・スケジュール等、変更する場合がございます。予めご了承くださいませようお願い申し上げます。