

| 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 | 2023年4月28日(金) |
| 開講時期 | 2023年5月～2025年2月(全10回) | 受講料に関する注意事項 | <p>◆年会費として一括で頂戴いたします。</p> <p>◆受講申込受付後、担当者よりご連絡致しますので、お近くの当期庫窓口にてお支払いをお願い致します。</p> <p>※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。</p> |
| 会場 | 館山信用金庫 本店 | | |
| 受講料 | 130,000円(税込) | | |

受講申込書

たてしん経営塾 第6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 | | 業種 | 製造業 ・ 卸売業 ・ 小売業 |
| 貴社名 | | | 建設業 ・ サービス業 |
| ふりがな | | 所属・お役職 | その他 () |
| お名前 | | | 生年月日 |
| 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コンサルティングに帰属しており、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
TEL:0470-29-3015 FAX:0470-22-3165

<業務提携先>

株式会社タナベコンサルティング
〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-3-41

第6期 たてしん経営塾

若手経営者・後継者・経営幹部向け

2023年5月START!(シリーズ勉強会全10回)

～次世代を担う経営者の
新たなる飛躍に向けて～



自己変革能力こそが持続的成長を実現させる

第6期 たてしん経営塾

「第6期 たてしん経営塾」とは

企業は「環境適応業」。強い企業ではなく、環境に適応できた企業が生き残る、これが経営の原理原則です。2020年からのコロナ禍にあって、新しい顧客の創造が停滞し、顧客数が伸び悩んでいる企業が多くみられます。そんな不確実性の高い経営環境において、従来のビジネスモデルから新たなビジネスモデルを再構築することが必要不可欠です。

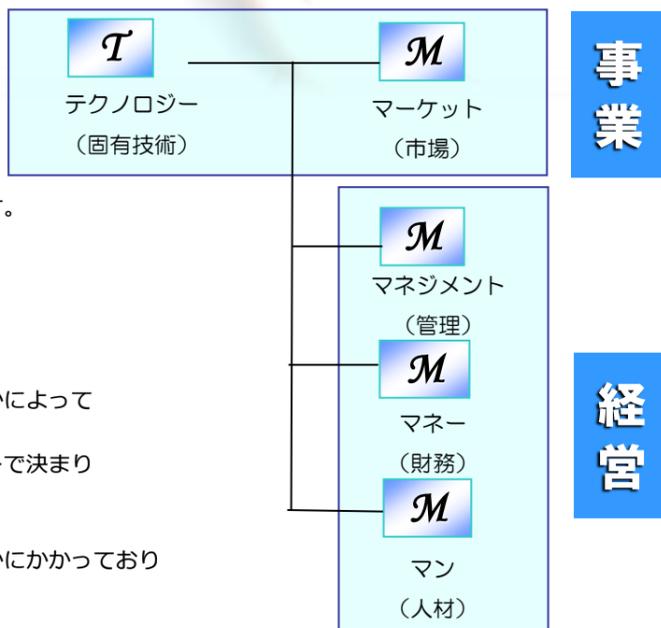
第1期～第5期にも参加いただいた若手経営者・後継者・経営幹部の皆様もご参加いただけるカリキュラムとしてご提案させていただきます。また講義で終わるだけでなく、各々のテーマに関するアウトプット資料をご用意して、自社の成長戦略立案にお役立ていただけます。

「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：株式会社タナベコンサルティング
TANABE 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：東京証券取引所プライム市場

1957年の創業以来培ってきた、豊富な実績と経営ノウハウ。タナベコンサルティング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。



勉強会カリキュラムの特長

学びとともに、受講生ネットワークづくりに寄与し、自社PR会（第3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設定しております。

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

| 年 | 回 | 開催月 | テーマ | 内容 | グループワーク (作成と情報交換&ディスカッション) |
|-----|-----------------------|-----------------------------|--|---|-------------------------------|
| 1年目 | 1 | 2023年 5月17日 (水) | <経営全般> 企業経営とは | (1) 理念・ビジョンの重要性 (2) 経営のバックボーンシステム | 経営の原理原則から学ぶ 自社の改善 |
| | 2 | 7月19日 (水) | <ブランディング> 中小企業のブランディング戦略 | (1) 中小企業がブランディングに取り組む目的 (2) インナーブランディングとアウトターブランディング | 自社のブランド資源の 棚卸 |
| | | | プレゼンスキル | プレゼンスキルを鍛える | - |
| | 3 | 9月20日 (水) | 自社PR会 | 第2回で学んだプレゼンスキルにて、自社の商品やサービスの強みを整理し受講メンバーにプレゼンする | - |
| | 4 | 11月15日 (水) | <財務戦略> 経営者として押さえる財務 | (1) 財務諸表とは (2) 儲けの仕組みを理解する | <ケーススタディ> 収益構造分析 |
| 5 | 2024年 2月21日 (水) | <営業デジタル化> デジタルマーケティングの推進 | (1) デジタル化による営業生産性向上 (2) デジタル営業とリアル営業の融合 | 自社の現状把握と デジタル推進 | |
| 2年目 | 6 | 5月15日 (水) | <事業価値> SDGs推進による事業価値の創造 | (1) 自社のSDGs取組み段階を把握する (2) 現在の活動とSDGsの関連性を理解する | 自社のバリューチェーン マップの整理 |
| | 7 | 7月17日 (水) | <ビジョン策定> 成長戦略づくり① ～現状認識～ | (1) 自社の取り巻く環境を分析する (2) 自社の強みを再考する | 自社の現状認識 |
| | 8 | 9月18日 (水) | <ビジョン策定> 成長戦略づくり② ～成長戦略～ | (1) 自社の成長戦略とは (2) 成長戦略の分析手法を学ぶ | 自社のなりたい姿の設計 (定量・定性) |
| | 9 | 11月20日 (水) | <ビジョン策定> 成長戦略づくり③ ～行動計画～ | (1) ビジョン達成のためのアクションプラン (2) PDCAサイクルと組織体制 | 自社のなりたい姿の アクションプラン |
| | 10 | 2025年 2月19日 (水) | <ビジョン策定> 成長戦略づくり④ ～実行マネジメントと人づくり～ | (1) 組織を活性化するには (2) 人づくりの本質を理解する | グループ内ビジョン発表と 採用ディスカッション |

※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6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。