

第1期

常陽未来協創塾

<Joyo Next Generation>

～次世代を担う経営者の新たな飛躍に向けて～

入会のご案内

経営者の根幹

熱烈指導致します。



実施要領		お申込み要領	
対象者	50歳以下の企業の後継予定者・若手経営者	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 ※全10回とも、申込者のご出席とさせていただきます。 (代理出席不可)	申込締切	平成27年9月10日(木)
開始時期	平成27年10月～28年9月(全10回)	受講料に関する 注意事項	○年会費として一括で頂戴いたします。 ○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。 ※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ください。
会 場	茨城県内ホテル、他		
受講料	¥300,000(年間税込)		

受講申込書

常陽未来協創塾 第1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	年 月 日
ふりがな			
住 所 (ご案内等送付先)	(〒 -)		
TEL	() -	FAX (FAX)ホ-ト配信先)	() -

＜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株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＞

株式会社常陽銀行 営業推進部内

常陽未来協創塾 事務局 (山崎・蘭部)

〒310-0021 水戸市南町2-5-5

TEL : 029-300-1956 • 2794

FAX : 029-300-2668

＜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

常陽未来協創塾 第1期

～次世代を担う経営者の新たな飛躍に向けて～



「常陽未来協創塾」とは

当行では、若手経営者、後継者の方々に必要な“経営プロフェッショナルスキル”を学んでいただきながら、新たな人的ネットワークをお作りいただくために「常陽未来協創塾」を開講致します。

これからの地域を牽引するリーダーの自己変革の場に、そしてリーダー同士の人脈形成、交流の場に「常陽未来協創塾」を是非ともご活用頂ければと考えております。

地元 茨城から飛躍する企業へと成長いただくべく、次世代の経営者である皆様に当塾を通じ、必要な経営ノウハウを身に付け、未来へ向かって共に進んで参りたいと存じます。

皆様の積極的なご参加をお待ちしております。



取締役頭取

寺門 一義

■経営とは1 T 4 M

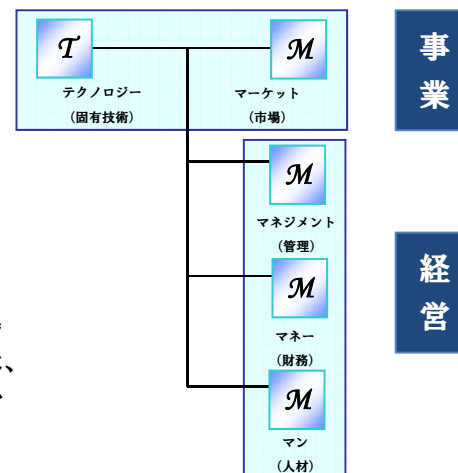
戦略とは、企業経営における大きなフレームワークであり、「何をなすべきか」「どこを狙うか」という方向づけを意味します。

経営は1 T 4 M（ワンティー・フォーエム）で成り立っており、

1 Tとは「テクノロジー」であり、
4 M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1 T 4 M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。



多彩な講師陣で経営力強化をご支援します

これからの地域を牽引するリーダーの自己変革の場として、皆様の企業が永続発展することを真に願い、経営コンサルティング会社タナベ経営を招き、また、ゲスト講師など専門家による経営の実践ノウハウをご提供し経営活動をご支援して参ります。

経営を体系的に学び×人脈交流で異業種から学び＝新しいビジネスへ繋ぐ

POINT 1

経営を体系的に学べる勉強会

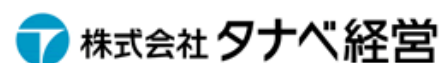
POINT 2

異業種交流・ネットワーク作り

POINT 3

経営に役立つ経営情報のご提供

<提携企業>



変化と成長に挑むパートナー



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致します。

■カリキュラム

経営の基本を体系的に学ぶ実践勉強会を全10回開催致します。

※勉強会開催時間は13:00～17:00			
回	日程・時間(予定)	テーマ	内容
1	平成27年 10月23日(金) 13:00～19:00	企業経営と後継者の使命	(1) 経営者の仕事 (2) 経営者の心構え ※ 発会式・懇親会 ※ 名刺交換会・自己紹介
2	11月11日(水) 13:00～17:00	自社活性化に繋げる コミュニケーション	(1) 組織活性化のポイント (2) 部下育成のポイント
3	12月18日(金) 13:00～19:00	ゲスト講師による特別講演会	(1) 会社経営についての講演 など ※ 懇親会
4	平成28年 2月10日(水) 13:00～17:00	自社の経営戦略を考える	(1) 事業戦略の基本 (2) わが社の勝てる場の発見
5	3月25日(金) 13:00～17:00	存在価値と企業価値	(1) 現状認識 (2) 創業の原点 (3) 企業価値を高める
6	4月22日(金) 10:00～19:00	視察会	(1) 研究機関・企業の視察 など
		顧客創造の極意	(1) お客様15%減の法則 (2) 新規開拓と既存深耕 ※ 懇親会
7	5月13日(金) 13:00～19:00	ゲスト講師による特別講演会	(1) 会社経営についての講演 など ※ 懇親会
8	6月8日(水) 13:00～17:00	会社は潰れるようにできている	(1) 会社の数字を理解する (2) 儲けの構造～損益分岐点分析～ (3) 経営分析の手法と応用
9	7月13日(水) 13:00～17:00	ビジョン実現のマネジメント	(1) マネジメントとは (2) 会議が「怪談」になっている (3) 業績先行管理システムとは
10	9月16日(金) 13:00～19:00	企業経営の要諦	(1) 企業経営に 最も必要なこと (2) だめ経営者とは ※ 修了式・懇親会

※テーマ・内容、日程・開催順番につきましては、変更する場合がございます。予めご了承願います。

最大の資産となる人脈と知識

受講者同士の意見交換、また定期的開催する懇親会などでの新たな出会い・新たな気づきと新たな学びをご提供致します。また受講期間中、実務に役立つ実践的な経営情報を定期的にお届け致します。

受講生同士の交流

勉強会や懇親会を通して、共に激動の時代を生き抜いていくかけがえのない仲間をつくりましょう。

経営情報誌

実務に直結した実践情報誌。コンサルタント執筆の実践ノウハウを提供いたします。皆様へタナベ経営発行の経営情報誌を直接ご送付致します。

FAXレポート

コンサルタント企業としての臨床事例データの中から生まれた法則をB4サイズ1枚にまとめたレポート。直接FAXにてお届けいたします。

個別経営アドバイス

会員の皆様がお持ちの様々な固有の経営諸問題にお応えします。
※事前予約制・希望者のみ

