

第5期

だいしんオーナーズクラブ経営塾

FCC Course ~地域で一番に選ばれる企業になるために~

若手経営者・後継者・経営幹部向け

2017年11月START!

当経営塾は、若手経営者・後継者・経営幹部様に『プロ経営者として必要なスキル』を身につけて頂くことが目的です。同時に、異業種の次世代経営者の方々の新たなネットワークづくりと、貴社の人材育成を行って頂くことができます。

実施要領	
対象者	若手経営者、後継者、経営幹部の皆様 (年齢:45歳まで)
期間	平成29年11月～平成31年9月 (全12回の研修を開催致します)
会場	大阪信用金庫 日本橋ビル 7階
定員	50名(定員になり次第締め切らせて頂きます)
受講料	年会費 64,800円/年 (消費税込み) 受講料は2年分一括129,600円を ご請求させていただきます。

お申込要領	
申込方法	下記受講申込書にご記入の上、事務局宛FAXにて お申込下さい。 (送付状は必要ありません)
申込締切	平成29年11月17日(金)
受講料の 支払方法	受講申込受付後、ご請求書をお送りしますので 到着次第指定口座にお振り込み下さい。恐縮です が振込手数料は貴社でご負担願います。 ※ご欠席の日程がございまして、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。
お問合せ お申込先	だいしんオーナーズクラブ経営塾事務局 株式会社だいしん総合研究所 〒542-0082 大阪市中央区島之内2-15-20 大阪信用金庫 日本橋ビル2階 TEL.06-6211-2921 FAX. 06-6211-2930 Mail:souken@osaka-shinkin.co.jp

大阪信用金庫『だいしんオーナーズクラブ経営塾』事務局 行き

FAX 06-6211-2930

大阪信用金庫『だいしんオーナーズクラブ経営塾』受講申込書

『だいしんオーナーズクラブ経営塾』に入会を申し込みます。

なお、以下に掲載の情報を、各種経営情報の提供を受けるため(株)タナベ経営に提供する事に同意します。

ふりがな		業種	
貴社名		役職	
ふりがな		年齢	
お名前		お取引店	
ふりがな			
ご住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail			

<留意事項>

※定員に達した場合は、受付を終了させていただきます。
※受講料については、一括で頂戴致します。途中、ご欠席の日程がございまして一部返却は致しかねます。
※受講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致します。



1. 経営を体系的に学ぶセミナー
2. 実務に精通した講師陣が講義
3. 受講生同士の交流会、意見交換会を通じたネットワークを構築
4. 自社の固有問題を個別経営相談にてアドバイス
5. 役立つ経営情報で自己研鑽にご活用

第5期 だいしんオーナーズクラブ 経営塾

FCC Course ~地域で一番に選ばれる企業になるために~

経営を体系的に学ぶ、全12回のカリキュラム 100年先も一番に選ばれる会社をつくる



POINT1

経営を体系的に
学べる経営セミナー

1. だいしんオーナーズクラブ経営塾とは

- 現在の厳しい経済環境は従来の延長線上のやり方や経験だけでは乗り越えることが出来ません。総合的なマネジメント力の体得による積極的なイノベーション(改革)が求められています。“経営者、経営幹部の能力格差が企業間の業績格差を生む”といっても過言ではありません。不透明な今だからこそ経営者、後継者、経営幹部としてのプロフェッショナルスキルが求められています。
- 「だいしんオーナーズクラブ経営塾」では、皆様の事業に懸ける夢や願いを実現させ、FCC(ファーストコールカンパニー)になるため『体系的な経営の基本の体得と時代を生き抜く先見性』を磨くことを目的としています。
- セミナーの開催のみならず、各種経営情報の提供を加え、総合的に皆様の経営活動をご支援させていただきます。
- 志の高い若手経営者・後継経営者・経営幹部の方々のご参加をお待ちしております。

POINT2

実務に精通した
講師が講義

2. 経営情報・アドバイス

勉強会に参加することだけが学びの時間ではありません。日頃の自己研鑽が貴社の高業績を生み出します。経営者は日々勉強！を支える実践ノウハウを2年間貴社に提供致します。

POINT3

受講生同士の
異業種交流会
意見交換会

FCCREVIEW

地域で一番に選ばれている企業の取材やタナベコンサルタント陣の書き下ろしの生きた経営情報が載った書籍を毎月1回(2年間)送付いたします。



情報交換会

次世代を担う異業種の会員の皆さまと情報交換の場をご用意しております。メンバーと交流することによって新たなビジネスの可能性が広がります。



FCCフォーラムテキスト

「FCCフォーラム」の基調講義の内容と年度ごとのテーマに沿った事例をご紹介します。セミナーで学んだ内容を、実際に事例として活かしている事例を知ることができます。



経営相談

受講生がお持ちの固有の経営課題に講師がお応えします。
※勉強会開催時の前後に開催します。
※事前のお申込が必要となります。

<業務提携先>

- 社名：株式会社タナベ経営 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 社員：304名
- 上場証券取引所：東京証券取引所市場第一部

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。

<スケジュール>

奇数月 第3木曜日実施	
~ 17:00	経営相談(要予約)
17:00 ~ 20:00	基本講義
20:00 ~	経営相談(要予約)

POINT4

自社の固有問題を
個別経営アドバイス

POINT5

役立つ経営情報をご提供

3. カリキュラムコンセプト



- 顧客価値のあくなき追求
顧客価値を見つめる謙虚さと強みを磨く経営
- ナンバーワンブランド 事業の創造
ブランド事業を生み出すナンバーワン戦略モデル
- 強い企業体力への意志
経常利益率10%と実質無借金経営の財務体質
- 自由闊達に開発する組織
自己変革できるチームと開発力を発揮する組織
- 事業承継の経営技術
志(こころざし)を次代へ承継する100年経営

厳しい経済環境の中、顧客に1番に選ばれない会社は存続が難しくなっております。これは、2位以下に甘んじていると、遠からずマーケットからの退出を余儀なくされるため、**会社の存続を願うのであれば、1番を目指さなくてはならない**という事です。ただし、シェアが一位であればよいわけではありません。この点について、タナベ経営は「市場規模やシェアだけでなく、顧客から見てナンバーワンである価値こそが大切である」「顧客が真っ先に思い出し、一番に声のかかるような会社、つまり顧客価値において一番の会社であるべきだ」と結論づけ、その経営コンセプトを「ファーストコールカンパニー」と定義いたしました。そして、未来への持続的成長の観点から、この経営コンセプトを「100年先も一番に選ばれる会社」と翻訳いたしました。こういった企業は、多くの臨床事例の中から左記の「5つの特性」を持っておりそれを「ファーストコールカンパニー宣言」として左にまとめております。経営塾にご参加の皆様がFCCへ成長するためのご支援をしたく、5つの特性に沿ったカリキュラムをご用意いたしました。

4. カリキュラム

No.	実施月	内容	テーマ	詳細
経営層必須の戦略思考を身につける				
1	平成29年 11月	経営全般	100年先も一番に選ばれる会社になるために	1. 企業を取り巻く環境 2. 企業経営の不易と流行 3. ファーストコールカンパニーになるために
2	平成30年 1月	来期の 経営戦略	2018年に企業がとるべき基本戦略	未定
3	3月	経営理念 ビジョン	自社が目指すものは何か	1. 経営理念はなぜ必要か 2. 理念をビジョンに落とし込む 3. ビジョン実現のための体制づくり
4	5月	事業戦略 (現状認識編)	自社の強みを確認する	1. 強み・弱みの再認識 2. 事業展開の進め方 3. SWOT分析による現状認識と事業展開
5	7月	事業戦略 (戦略構築編)	自社の真の顧客は誰か	1. 現状認識の3つの切り口 2. マーケット分析の手法 3. 顧客を再設定する
6	9月	事業承継	承継は最大の経営戦略である	1. 企業の生存率 2. 次世代内閣をつくる 3. 古参幹部との付き合い方
7	11月	ゲスト講演	ゲスト講演	未定
プレイヤー層必須の戦術・戦術面を強化する				
8	平成31年 1月	来期の 経営戦略	2019年に企業がとるべき基本戦略	未定
9	3月	人材育成	業績を加速する人材・組織をつくるには	1. 人材育成の基本 2. 人を育てる3つの仕組み 3. 組織活性化のためのコミュニケーション
10	5月	財務	経営層が最低限身につけるべき計数知識	1. P/Lの基礎と主要指標 2. B/Sの基礎と主要指標 3. 経営分析の手法
11	7月	営業	自社の価値を伝える営業とは	1. 自社の強みを再確認する 2. 営業力強化の全体像 3. 営業ステップとストーリー
12	9月	マネジメント リーダーシップ	ビジョン・方針を実現するマネジメント手法	1. マネジメントサイクルとリーダーシップ 2. 経営のバックボーンシステム 3. 業績の先行管理システム

※テーマ・日程等は変更になる場合がございますので、ご了承ください。
※講座開催日は原則第3週目の木曜日となります。
※講義は、17:00~20:00の3時間となります。