

2018年9月～2019年7月

充実の全 **9** 講座

ぶぎん若手経営塾

卒業生 220 余名

企業経営者（後継者）の登竜門!!



武蔵野銀行・ぶぎん地域経済研究所 共催

2018年度『ぶぎん若手経営塾』のご案内

実施要領	対象者	次世代の後継者または経営幹部の方		
	期間	2018年9月開講 2019年7月閉講 なお、第1講・第2講・第4講・第9講では「交流会」も開催いたします。		
	定員	40名	会場	清水園 他
	修了条件	全9講座の内7講座以上を受講し、かつ、最終回の発表を行った方に修了証を授与		
	受講料	ぶぎん経営者クラブ会員：25万円（消費税・資料代・交流会費用含む） 会員以外：35万円（消費税・資料代・交流会費用含む） 海外視察オプションツアー参加旅行代金：39.5万円（消費税込）		

申込方法	下記の「ぶぎん若手経営塾」受講申込書にご記入のうえ、FAXにて当社宛にお申込みください。 受付後、開講1か月程度前に受講票と会場案内図をお送りいたします。 ※卒業生（2015年度～2017年度受講生）の方は、第1講・第3講・第9講及び交流会に無料でご参加いただけます。
------	---

お問合せ お申込先	ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部：澤田 TEL：048-647-8484 E-Mail：sawada@bugin-eri.co.jp
--------------	---

2018年度『ぶぎん若手経営塾』受講申込書 FAX（フリーダイヤル）0120-54-6340

下記のいずれかに✓を入れて、FAXにてお知らせ願います

- 全9講座のみ 卒業生対象講座（第1講・第3講・第9講 / 交流会）
 海外視察オプションツアー：『ベトナム経済視察ホーチミン・ダナン6日間』

フリガナ			
お名前	所 属	職	
	生 年 月 日	年	月 日 (年齢 歳)
貴社名	お取引店		
業 種	従業員数	名	
ご住所 ・ ご連絡先	〒 -		
	T E L	F A X	
	E-mail	@	
タナベ経営から無料のメールマガジンの送信について、いずれかに✓をお願いします <input type="checkbox"/> 希望する <input type="checkbox"/> 希望しない			

※1 定員に達した場合は受付を終了させていただきます。 ※2 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。
 ※3 ご記入いただきましたお申込情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡のみに使用させていただきます。

ぶぎん若手経営塾 2018

全 9回 10日間にわたり経営を承継するための事業センス・経営センスを習得する

今もこれまでも、これからも私たちは志を紡ぐ
事業承継こそ最大の事業戦略 ～志を次代へ承継する経営～

回	日時	テーマ	タイトル		講義ポイント	行事予定 事前課題
			9:30~	13:30~ 17:00		
前期	9月19日(水)	経営全般 事業戦略	「後継経営者が知るべきトップの仕事」	「次世代に向けたナンバーワンブランドの構築」 ・「特別講話」 卒業生参加可能講座	1. 経営者の仕事とは 2. 経営者と後継者の違い 3. 中小企業の事業戦略とは 4. 強みの再設定	・開講式 ・適性診断 ・交流会
	10月18日(木)	財務管理	-	経営財務 - 基本マスター講座 -	1. P/L の理解 2. B/S の理解 3. 管理会計の基本 4. 損益分岐点分析 5. 資金繰り	・宿泊研修 ・適性診断 フィードバック ・交流会
	19日(金)		経営財務 - 基本マスター講座 - 「トップの財務無知は会社を潰す」			
	-	11月12~17日	海外視察オプションセミナー「ベトナム経済視察ホーチミン・ダナン6日間」			-
	1月28日(月)	地域経済/ コミュニケーション	「日本経済の現状と埼玉経済の課題」	「経営者に求められるコミュニケーション力」 卒業生参加可能講座	1. マクロ経済の見方を知る。 2. 自社の価値を伝えるコミュニ ケーション実践研修	-
2月中旬	企業見学会 & 交流会	「企業見学会」		※訪問先・訪問日等は本年12月を 目途に確定する予定です。	・交流会	
後期	3月13日(水)	現状認識	「魅力あるリーダーシップの条件」	「創業の原点と自社の存在価値」	1. わが社の創業の原点は何か？ 2. 存在価値と存在意義を見いだす 3. 企業価値をどう高めるか？	-
	4月下旬	個別面談				・受講生面談
	5月23日(木)	ビジョン	「我が社の今を知る」 - 現状認識 -	「なりたい姿を描く」 - ビジョン策定 -	1. わが社は何を目指すのか？ 2. どこに向かうのか？ 3. そのために何をすべきか？	・事前課題
	6月13日(木)	行動計画	「ビジョンと現状とのギャップとは」 - 定性・定量のギャップ分析 -	「行動計画策定」 - 自社の突破口づくり -	1. 課題の明確化 2. 改善具体策の策定 3. 自身の行動計画	・事前課題
	7月17日(水)	提案書発表会	-	「自社への提案・自身の行動計画発表」 卒業生参加可能講座	※発表会では、発表者の上司の方にも 提案内容をお聴きいただけます。 交流会もご一緒にご出席ください。	・発表会 ・閉講式 ・交流会

講義 × 自己分析 × 自己研鑽 × 個別面談
多角的に受講生の学びをフォロー！



ポスト 2020 に向け、トレンドを押さえた経営手法を学ぶ

価値観が急激に転換する中で、従来のビジネスモデルから新たなビジネスモデルの再構築が必要不可欠です。経営の原理原則を押さえつつ、成長している企業の事例を基に経営のトレンド・手法を学べます。
財務関連の補習講座として 10月22日に当社で実施する研修セミナー「決算書の読みこなし方と経営分析の基本」(税理士：高下淳子氏)に無料で参加できます。



幹部適性診断

約 66 万人の診断実績に基づいたタナベ経営式判定テストで、自身を「見える化」し、総合的な性格・行動特性からリーダーとしての適性を分析する判定テスト。自身の特性を知ること、取り組むべき課題や自己啓発のポイントが明確になります。



学びが広がる、深まる自己研鑽ツール (下記参照)

- ① 経営の基礎を WEB で学べる FCC Academy. クラウド
予習復習のほか、財務や事業戦略、中期経営計画、コミュニケーション等経営に必要な知識を WEB 動画上で学べるサービス。
「いつでもどこでも」自発的に学べ、継続的な学びの促進としてご利用いただけます。
- ② 慶應丸の内シティキャンパス定例講演会
「夕学(せきがく) サテライト」を無料受講
慶應義塾大学丸の内キャンパスでの「夕学五十講」のうち、三十講をインターネット配信を利用して、武蔵野銀行本店営業部でライブ受講できます。



コンサルタントが個別の課題にアドバイス

自社の固有の経営問題やご自身の悩みを相談することができます。
※スケジュールを決め、個別面談を行います。

経営を体系的に学ぶ実践講座、前期・後期のカリキュラムを構成

- ① 前期：経営者として備えておくべき、経営戦略、組織、リーダーシップ等を、ケーススタディを活用しながら体系的に習得します。
- ② 後期：前期に習得した内容を自社に落とし込み、経営ビジョン、行動計画を策定して、最終回、経営塾の総括として発表します。
- ③ 最終回終了後、ご派遣いただきました皆様に塾生が作成した成果物をご返却致します。

受講生の理解度向上のためのサポート体制

- ① 講義・自己分析・自己研鑽・個別面談を通し「自身の課題」と向き合い、取り組んでいただけます。
- ② 後期の課題は次講までに、メールにてご提出いただけます。 ※ご提出いただいた課題は、講師が確認し、アドバイスを致します。

受講生相互の人脈・ネットワーク形成

- ① 受講生同士の交流会や、当塾のOBとの交流などを通して、ネットワークづくりを目指します。

FCC Academy cloud インターネットサービスの内容

FCC LIBRARY
(動画コンテンツ)

タナベ経営コンサルタントが講師を務める動画コンテンツを、テーマ別・階層別に 80 本以上掲載しております。

FCC REVIEW.Digital
(経営雑誌デジタル)

「FCC REVIEW」の電子版を掲載。優秀企業のビジネスモデルや、成長産業の特集など幅広く価値あるコンテンツを iPad などのタブレット端末で閲覧いただけます。(84 ページ年 12 冊分)

経営情報ライブラリ
(音声データ)

トップコンサルタントが戦略マネジメントノウハウを分かりやすく解説した音声データを掲載しております。(毎月 3 テーマ)



2018
ぶぎん
若手経営塾は...