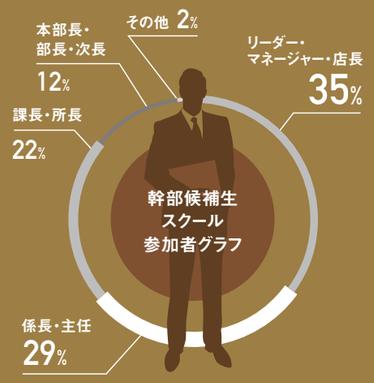
Voices 参加者の声

講義内容はとてもわかりやすく充実しており、計数演習においては学生以来改めて基礎から習得することができました。また、質疑応答や着眼点の見つけ方、要点をまとめて話されることなど大変参考になりました。自社の会議でも実践中です。非常にハードでしたが学ぶことばかりでした。

グループワークでは回を重ねるごとに個人の性格や考え方が見えてくるようになりました。毎回実施される、確認テスト結果がグループごとに順位で発表されるので、意欲的に取り組みました。講評では模範や他グループの意見を聞くことで自分の考え方の指針になり、今後何をすべきか具体的にわかり、とても参考になりました。



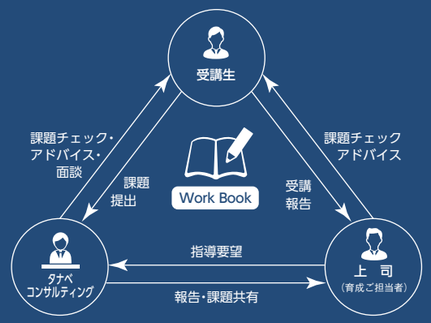
Support サポート

学習・実践を繰り返す長期反復学習で「元の状態に戻らない」徹底したサイクル・メソッド。

セミナーに行ったその直後だけ実践し、数ヵ月後には受講前に元どおり…ということはよくあること。このスクールでは受講の学びを貴社の現場で実践し、検証して課題解決を見出すプロセスを各回で繰り返すことで、幹部人材として必要な能力が実践に即してしっかりと身に付きます。

貴社の育成担当者と連携し、受講生の成長をサポート

弊社オリジナルの「ワークブック」を活用して、貴社の育成担当者と連携し、受講生の成長をサポート。貴社・受講生・コンサルタントの三位一体で「サイクル・メソッド」の定着を促し、より密度の高い学習を実現します。



コンサルタントが直接ご報告

コンサルタントが受講生の研修内容や受講状況をご報告いたします。本人の特徴（良い点と課題）に加え、成果物と今後の指導ポイントをあわせて、人材成長と会社貢献の視点から、育成アドバイスをいたします。

デジタルツールを活用した効果的な育成

スクール中はオンライン学習プラットフォームを活用。
予習・復習・自己啓発だけでなく、ツールを使って受講生同士や弊社講師とコミュニケーションを行うことで、より自発的で効果的な学習が可能となります。セミナー修了後も学びの定着につながる動画コンテンツが1年間視聴できます。

資料ダウンロード　コミュニケーション　アンケート
カリキュラムに合わせた予習　復習用動画コンテンツ

※デジタルデバイス（PC・スマートフォン・タブレット等）をスクール中に活用する場合がございます。
必須ではございませんが、ご用意いただくとより効果的な学びが得られます。

開催概要

開催日程 2日間×6カ月+3日間×1カ月
開 催 月
①2025年 5月～2025年11月
②2025年10月～2026年 4月

開 催 地
①札幌・仙台・東京・新潟・名古屋
石川・大阪・広島・福岡・那覇
②東京・名古屋

日程・会場の詳細は
ホームページよりご覧いただけます。

※開催日、会場等につきましては変更になる場合がございます。予めご了承ください。

参加概要

受講対象 次期部長・部長候補・課長・新任マネージャー
早期割引 ①2025年2月28日まで / ②2025年7月31日までにお申込みで10%割引
申込期限 各会場、開催日の1週間前までにお申込みください。
※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。

受 講 料 676,500円
（税込） ※セミナー期間中の教材費・昼食代を含みます。※交通費・宿泊費は含みません。

申込方法

ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

幹部候補生スクール　検索

携帯電話、スマートフォンからもお申込みできます。▶▶▶

問い合わせ先

北海道支社（札幌）
E-mail:hokkaido@tanabeconsulting.co.jp
TEL：011-231-3211

東北支社（仙台）
E-mail:tohoku@tanabeconsulting.co.jp
TEL：022-262-1871

戦略総合研究所 東京（東京）
E-mail:t-seminar@tanabeconsulting.co.jp
TEL：03-6758-0083

新潟支社（新潟）
E-mail:niigata@tanabeconsulting.co.jp
TEL：025-245-6511

中部本部（名古屋）
E-mail:chubu@tanabeconsulting.co.jp
TEL：052-565-1451

北陸支社（石川）
E-mail:hokuriku@tanabeconsulting.co.jp
TEL：076-222-6546

戦略総合研究所 大阪（大阪）
E-mail:o-seminar@tanabeconsulting.co.jp
TEL：06-7177-4008

中四国支社（広島）
E-mail:chushikoku@tanabeconsulting.co.jp
TEL：082-568-6891

九州本部（福岡）
E-mail:kyushu@tanabeconsulting.co.jp
TEL：092-434-0400

沖縄支社（那覇）
E-mail:okinawa@tanabeconsulting.co.jp
TEL：098-867-9410

※お問い合わせは各開催地の本部・支社へお願いいたします。

TCG TANABE CONSULTING

2025

幹部候補生スクール

Executive Candidate School

ビジョン実現に向けて部門の能力を最大限に発揮する
"部門経営者"を育成する

Point 1
自社の置かれた環境と
自社の現状を客観的に把握し、
分析する現状認識力を強化

Point 2
明確な価値判断基準のもと、
メンバーの能力を引き出す指導力と
チームビルディングを強化

Point 3
自部門ビジョンを実現する
アクションプランを策定し、
マネジメントの最大化を図る

First Call Company　100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を

会社の未来を見据え、新しい時代をけん引する部門経営者を創る

急激にワークスタイルが変化していく中で、そこに対応すべく多様な
マネジメントスタイルが生まれています。大切なのは手段ではなく目的。
マネジメントの手段が多様化しても
「部門を動かし、成果を最大化する」という目的は変わりません。
1972年の開校以来、30,000名以上の修了生を輩出した
「幹部候補生スクール」は成果を上げる“攻め”のマネジメントを実践から学びます。

EXECUTIVE CANDIDATE SCHOOL

全7回

Curriculum

実践済みのコンサルティングノウハウを詰め込んだ充実のカリキュラム

知る KNOWLEDGE

第1回 リーダーシップの本質

部門経営者として、最も必要な能力の1つが「リーダーシップ」です。理念・ビジョン・トップの考えを理解し、人・組織を動かすことができる「的確な判断力」を養います。

第2回 コア・コンピタンスとマーケティング

自社の強みを、市場環境とマッチさせることで事業は成長します。全社的な視野で自社の強み（コア・コンピタンス）を理解し、正しく市場を捉える分析力を身に付けます。

第3回 組織と経営システム

ビジョンを実現するためには、組織を変化させる必要があります。ワークスタイルの変化や事業の多様化に対応し、生産性を向上させる強い組織づくりを学びます。

知る 選ぶ SELECTION 行動する ACTION

第4回 人材育成とアカウンティング

マネジメントにおいて欠かすことのできない人材育成とアカウンティング。目標を実現する人材の育成手法を学ぶとともに、数字から業績課題を把握する分析力を身に付けます。

第5回 貢献価値と善循環の視点

自社の原点から唯一無二となる貢献価値（＝らしさ）を再認識することで判断基準を明確にします。また自社のバリューチェーンを分析し、競争力を高める視点を養います。

第6回 部門ビジョンマネジメント

スクールを通じて見えてきた自社の問題点と優先順位から、変革へのロードマップとアクションプランを策定し、実行する決意とやりきるストーリーを明文化します。

第7回 部門経営の実践

スクールで学んだすべての総まとめとして企業経営体験を弊社オリジナルのビジネスゲームで行います。実際に経営を体感することで、部門経営者としての意識を確実なものにします。

タナベコンサルティングメソッドをスクールカリキュラムとして体系化。

実際の経営コンサルティングで使われている「知・選・行」のフレームワークを経験することで、自社の問題を根本的解決へと導きます。

行動する　現状を打破するための突破口をつくる

知る　現状を分析し、問題の本質をつかむ

選ぶ　明確な価値判断基準を持って優先順位を決める

FCC FORUM ファーストコールカンパニーフォーラム

オンデマンド配信で何度でも視聴可能。100年先も一番に選ばれるための条件とビジネスモデルを学ぶ、ファーストコールカンパニーフォーラムを視聴いただけます。

SCHEDULE 基本スケジュール

両日ともに / 10:00～18:00

DAY	
1	オリエンテーション
	講義
	昼食
	グループワークⅠ
	グループワークⅠ 全体発表と講評
	講義
	解散
2	オリエンテーション
	グループワークⅡ
	昼食
	グループワークⅡ 全体発表と講評
	計数講義
	計数演習
	プレゼンテーション演習
	受講報告まとめ
	解散

※カリキュラム・スケジュールは変更となる場合がございます。予めご了承ください。

Contents / スクール内容 /

適性診断で自己分析

人間関係や仕事面の考え方など、個人の性格特性と行動の特徴を多面的、かつ客観的に把握できる適性診断。事前に自身の特性を知ることで、より有意義に学びを取り込むことができ、業績に直結する思考の変革を促します。

個別面談

適性診断の結果や受講状況をふまえてコンサルタントと面談をいたします。受講者の悩みや課題だけでなく、貴社の経営課題に対しても個別にアドバイスをいたします。

異業種交流で生まれるオープンイノベーション

受講者内でグループ分けをし、半年を通して共に学びます。年齢・性別・業種・肩書きに関係なく分けられたグループメンバーとの異業種交流で、さまざまな考えや情報を吸収することができます。

※実際の画面と異なる場合がございます。

経営を「体験」する、デジタル×リアリティビジネスゲーム

企業経営を体験するシミュレーションゲーム。プレイヤーは経営陣となり、架空の企業を経営します。リアルな意思決定と、デジタルな体験を通じて、経営における総合的な判断力を養い、今後のマネジメントへと活かしていただきます。

7か月間かけて自社・自部門の問題点を洗い出し、改善に向けての突破口を見出します。スクール修了後に幹部人材としてスタートが切れるように実行具体策を明確にします。