

社長教室

since1963

InterContinental Tokyo Bay

ホテル インターコンチネンタル東京ベイ



TANABE MANAGEMENT CONSULTING CO., LTD.



社長の変革が、会社の成長

——それが社長クオリティー。

日本で唯一、「社長業メソッド」を学べる場所

1963年の54年前、弊社創業者 田辺昇一が「日本で唯一の社長業を学ぶ場」として開講して以来、これまでに3,000名を越える経営者が受講され、「世界一企業」「日本一企業」「上場企業」「ファーストコールカンパニー」へと躍進されました。

激動の経営環境にあって、どの企業も例外なく、サステナブル—持続的成長のための「ビジネスモデルのリ・デザイン」「組織体制の変革」など「変化を経営する」ことが求められています。

「社長教室」は、不易流行の原則通り、タナベ経営がこれまで提言し続けてきた社長の仕事やその哲学は継承しながら、弊社の多くの「社長リーダーシップ研究」から「社長クオリティー」を新たに定義。皆様と共にその価値を提供、創造してまいります。

「社長が変わらなければ、会社は変わらない」。

学び続けるトップ自身の変化と成長、会社はあなたと共にあるのです。

株式会社タナベ経営
代表取締役社長

若松孝彦

Takahiko Wakamatsu



成長に向けた ビジネスモデルをデザインする

株式会社タナベ経営 取締役副社長
長尾 吉邦 Yoshikuni Nagao

社長の役割は“デザインする”ことです。ビジネスモデルで成長力と収益力の差がつく時代。どのような思想でビジネスと向き合うのか。それは、揺るぎない構造をもったポートフォリオ、顧客価値が高く、独自性溢れるビジネスモデル、高い収益力と持続性を埋め込んだ収益デザイン、成長を実現する組織やチームの設計。

この社長教室で、自社のビジネスを熟考し、未来へつなげる機会としていただきたい。



持続的成長を実現する キャピタル戦略

株式会社タナベ経営 常務取締役
中村 敏之 Toshiyuki Nakamura

100年先も一番に選ばれる企業を目指す。企業を存続させてゆくためには、事業承継は大きな課題であり、成長に向けたチャンスでもあります。事業承継の最重要テーマのひとつ、資本承継の形が多様化し、選択肢の幅が広がるなか、「ファーストコールカンパニー」とは、承継のたびに企業とブランド価値を高めてゆく企業です。



ビジョンをマネジメントする コーポレート戦略

株式会社タナベ経営 取締役
仲宗根 政則 Masanori Nakasone

未来のビジョンを共有し、全社一丸となって推進してゆくためには、組織・チームデザインと、全社員がビジョン実現にむけた活躍の場づくりや人材成長をする仕組みが不可欠です。また、ビジョンの社内外へのブランディングや推進マネジメント革新が、常にビジョン実現を目指す強い組織・チームとなり得ます。



会社を離れて、
自らを見つめなおし、
社長業の本質を極める2日間。

ご自身と自社を 冷静に見つめ直す環境。

日常の多忙な時間・空間から解き放たれた場所で、心身ともにリラックス。非日常的な環境でのセミナーにご参加いただくことで、経営者としての自己を見つめなおし、新たな発想のきっかけにいただけます。

成功経営者の 志と哲学に触れ、自己革新。

経営者の崇高な理念・志がなければ、企業は存在意義を失います。また、社員にイキイキと働いてもらうためには「哲学」が不可欠です。ここではトップが持つべき「人間学」を学び、「社長業の真髄」を掴んでいただきます。

経営者を取り巻く難題に お答えします。

最終決断は自分で下す孤独な職業、それが社長業です。後継者問題、事業の再構築、社長としての人づくり等々、経営者を取り巻く課題は尽きません。貴社固有の問題に、タナベトップコンサルタントがズバリ回答いたします。



1日目

13:00 ~ 20:30

第1講

社長業の本質と経営の原理原則

講師/株式会社タナベ経営 代表取締役社長
若松 孝彦

公開質問会

第1講の内容を受け、
経営諸問題解決のための公開質問会

第2講

成長に向けたビジネスモデルを デザインする

講師/株式会社タナベ経営 取締役副社長
長尾 吉邦

第3講

ビジョンをマネジメントする コーポレート戦略

講師/株式会社タナベ経営 取締役
仲宗根 政則

ゲスト講話

株式会社ハイデイ日高
代表取締役会長 神田 正 氏

2日目

9:00 ~ 15:30

座談会

「ビジョン」
「ビジネスモデル」
「人材育成」

第4講

持続的成長を実現する キャピタル戦略

講師/株式会社タナベ経営 常務取締役
中村 敏之

第5講

社長クオリティを磨く

講師/株式会社タナベ経営 代表取締役社長
若松 孝彦

社長教室のための オリジナルテキストを使用。

社長業を学べる唯一無二の場であるこのセミナーでは、社長クオリティを極めるために必要な要素が集約されたオリジナルテキストに基づき講義を行います。



夕食懇親会

1日目の夕食は異業種の社長と交流を深めることができる「夕食懇談会」を予定しております。



個別面談 (希望者のみ)

トップコンサルタントによる個別面談で、社内では相談できない社長の公私の悩みを解決へ導きます。



FCC Academyの活用で 学びが広がる、深まる。

戦略課題の解決に役立つ戦略パートナー誌「FCC REVIEW」およびそのデジタルコンテンツ「FCC REVIEW.Digital」や、受けたセミナー以外にもさまざまな講義がWebで学べるデジタル教育コンテンツ「FCC Academy.クラウド」もご利用できます。



社長のために厳選した、充実の講師陣。

株式会社タナベ経営 代表取締役社長

若松 孝彦



タナベ経営のトップとしてその使命を追求しながら、経営コンサルタントとして指導してきた会社は、業種を問わず上場企業から中小企業まで約1000社に及ぶ。独自の経営理論で全国のファーストコールカンパニーはもちろん金融機関からも多くの支持を得ている。

主な著書

『100年経営』 『戦略をつくる力』 『甦る経営』(ダイヤモンド社)

株式会社タナベ経営 取締役副社長

長尾 吉邦



経営者とベストパートナーシップを組み、中短期の経営戦略構築・協力を推進し、オリジナリティあふれる増益企業へとコンサルティングする事が信条。コンサルティング先の特徴を活かし、高収益モデルを構築する事が得意。

主な著書

『企業盛衰は「経営」で決まる』(ダイヤモンド社)

株式会社タナベ経営 常務取締役

中村 敏之



「次代の経営者育成なくして企業なし」をコンサルティングの信条とし、100年発展モデルへチャレンジする企業の戦略パートナー。豊富な現場経験に基づく「ビジョンマネジメント型コンサルティング(VM経営)」は具体的で、クライアント企業から分かりやすいと大きな信頼を得ている。

主な著書

『「社長」を受け継ぐ』(ダイヤモンド社)

株式会社タナベ経営 取締役

仲宗根 政則



1990年タナベ経営入社。2014年取締役就任。中小企業から上場企業まで数百社のコンサルティング・教育実績を持つ。特に事業戦略、収益構造改革、組織・経営システム革新に関するコンサルティングや次世代幹部人材育成で実績多数。

主な著書

『未来志向型経営』(ダイヤモンド社)

Guest



株式会社 ハイデイ日高

株式会社ハイデイ日高 代表取締役会長

かんた だし
神田 正 氏



駅前立地に、国民食であるラーメンを中心とした、低価格でおいしい料理を笑顔で提供し、お客様とともに感動の一日(ハイデイ:High Day)を共有できる企業を目指している。14期連続増収増益を達成し、首都圏600店舗を目標に毎年安定出店を継続していく方針である。

【創業】1973年2月 【店舗数】397店舗 【従業員数】747名
【売上高】385億14百万円 【経常利益】45億67百万円
【事業内容】中華料理店「日高屋」「来来軒」「焼鳥日高」などのフードビジネス チェーン経営
【上場証券取引所】東京証券取引所市場第一部 (2017年2月28日現在)

神田 正 氏 プロフィール

1941年2月生まれ。埼玉県日高市出身。本田技研勤務やゴルフのレッスンプロといった職業を経験後、ラーメン店に勤務を始める。数店舗の修行を経て、1973年にさいたま市大宮区に個人経営店の「来来軒」を開店する。1978年に有限会社日高商事を設立して代表取締役社長に就任。2009年5月代表取締役会長に就任。

Voices

改めて社長業の定義が明確になり、
方針と覚悟が定まりました



(不動産業 社長/41歳)

社長としてすべきことに悩んでいた時期でしたので、目が覚める思いでした。普段の業務から離れて「社長とは何か」を常に頭に入れて学べる貴重な体験と、同じ立場である参加者からの刺激も得られました。任せることの重要性、決断こそが私の仕事であることを強く実感し、方針と覚悟が明確になりました。ゲスト講義も、実際の経営を経られた内容には説得力があり、時間が足りないと感じられる程でした。

非常に厳しいアドバイスをいただき、
心に響きました



(サービス業 社長/61歳)

承継のことを考えて、後継者である息子と二人で参加しました。日頃、社長である私に意見や指摘をしてくれる人は周りにいないため、このような場で厳しく指摘していただけで目からウロコでした。おかげ様で後継者の育成方法や承継タイミングおよびその準備について明確になり、後継問題の方向性が見えました。大変貴重な意見をいただきありがとうございました。

開催日 2017年7月19日(水)～20日(木)

タイムスケジュール

第1日

時間	内容
～12:55	個別面談(希望者のみ)
13:00～	オリエンテーション
13:15～	第1講:「社長業の本質と経営の原理原則」
14:25～	休憩
14:30～	公開質問会
14:55～	休憩
15:10～	第2講:「成長に向けたビジネスモデルをデザインする」
16:20～	休憩
16:35～	第3講:「ビジョンをマネジメントするコーポレート戦略」
17:35～	休憩
17:50～	ゲスト講話
19:00～	夕食懇親会
20:30～	個別面談(希望者のみ)

第2日

時間	内容
9:00～	オリエンテーション
9:10～	テーマ別座談会
	テーマ1 ビジョン
	テーマ2 ビジネスモデル
	テーマ3 人材育成
11:45～	昼食・休憩
12:45～	第4講:「持続的成長を実現するキャピタル戦略」
13:55～	休憩
14:10～	第5講:「社長クオリティーを磨く」
15:20～	終講
15:30～	個別面談(希望者のみ)

※スケジュールは変更になる場合がございますので、予めご了承ください。

会場 ホテル インターコンチネンタル 東京ベイ

〒105-8576 東京都港区海岸1丁目16番2号

受講料(税別) **お一人様 280,000円**

※研修期間中の宿泊費は含まれません。

参加概要

- 受講対象**: 代表権を有する取締役、または将来確実に代表権を取得される候補者の方々。
- 早期割引**: セミナー開催の3か月前までにお申込み…10%割引
※その他割引もご用意しておりますので、詳しくはお問い合わせ下さい。
- 申込期限**: 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。
- 受講取消**: 1.申込み期限日までの取消につきましては全額返金いたします。2.申込み期限日の翌日からの取消につきましては下記の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
①申込み期限日の翌日から開催日の前日…受講料の40% ②開催日当日…受講料の全額
- 送金方法**: お申込み後、請求書をお送りいたしますので、請求書に記載の入金期限までにご送金ください。ご入金をもちまして、正式受付とさせていただきます。

※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。予めご了承下さい。

第182回 社長教室 **FAX申込書** 下記お申込書ご記入の上、このまま **FAX. (03) 6758-0074** まで送信お願いいたします。

申込み日 2017年 月 日

貴社名			
ご参加者	所属・お役職	ふりがな お名前 (歳)	
	E-mail		
所在地(〒 -)			
TEL () -		FAX () -	
製造業 ・ 卸売業 ・ 小売業 ・ 建設業 ・ サービス業 ・ その他		取扱品目	
連絡窓口ご担当者 お役職・お名前		資本金	年商
E-mail		百万円	億円 人
<input type="checkbox"/> 当日の個人面談希望		<input type="checkbox"/> 経営分析希望 事前に決算書をご提出いただければ無料で経営分析を行います。	

申込方法



1 **WEBからのお申込み**
詳細はこちらからご覧になれます。

社長教室

検索



携帯電話、スマートフォンからもお申込みできます。▶▶▶



2 **メールからのお申込み**
tokyo@tanabekeiei.co.jpへ
下記申込み事項を記載の上、メールください。



3 **FAXからのお申込み**
下記申込書にご記入の上、
FAXを送信してください。