

地域金融機関さま向け

マネジメントパートナーズ本部の ご案内

株式会社 タナベ経営



社 名 株式会社タナベ経営
ホームページアドレス <http://www.tanabekeiei.co.jp/>
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
代 表 者 代表取締役社長 若松孝彦
社 員 数 300名
事 業 内 容 経営コンサルティング人材育成支援 経営支援ツールの企画販売 会員組織運営・経営情報提供サービス
営業支援・販売支援ツールの企画販売
主 要 取 引 銀 行 三菱UFJ信託銀行 みずほ銀行 三菱東京UFJ銀行

Office 本 社 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41 TEL(06)7177-4000 FAX(06)7177-4020
 マネジメントパートナーズ本部 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41 TEL(06)7177-4006 FAX(06)7177-4026
 全 国 1 0 拠 点 東京 / 名古屋 / 大阪 / 福岡 / 札幌 / 仙台 / 新潟 / 金沢 / 広島 / 那覇



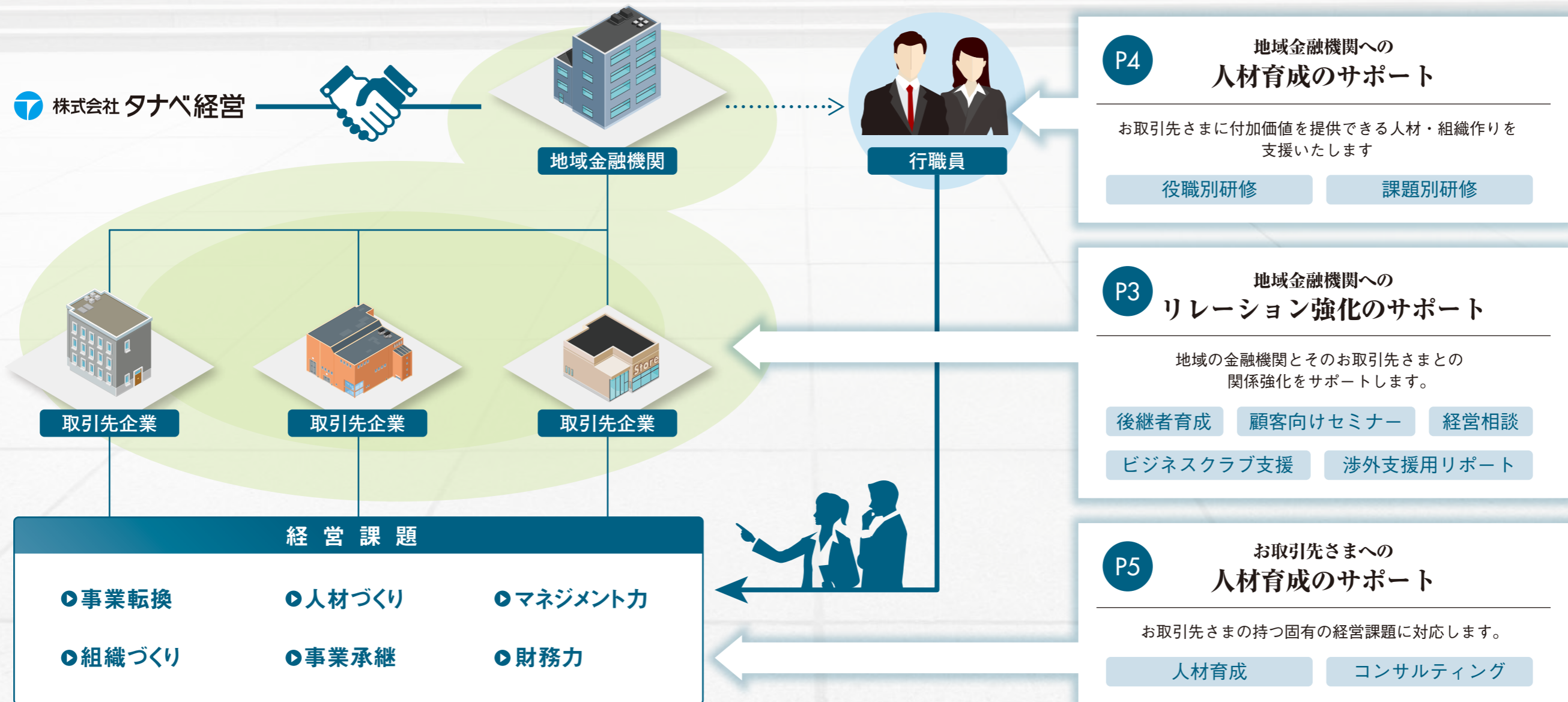
関連資料等のお問い合わせについては、こちらをご覧ください。

タナベ経営 金融機関

検索

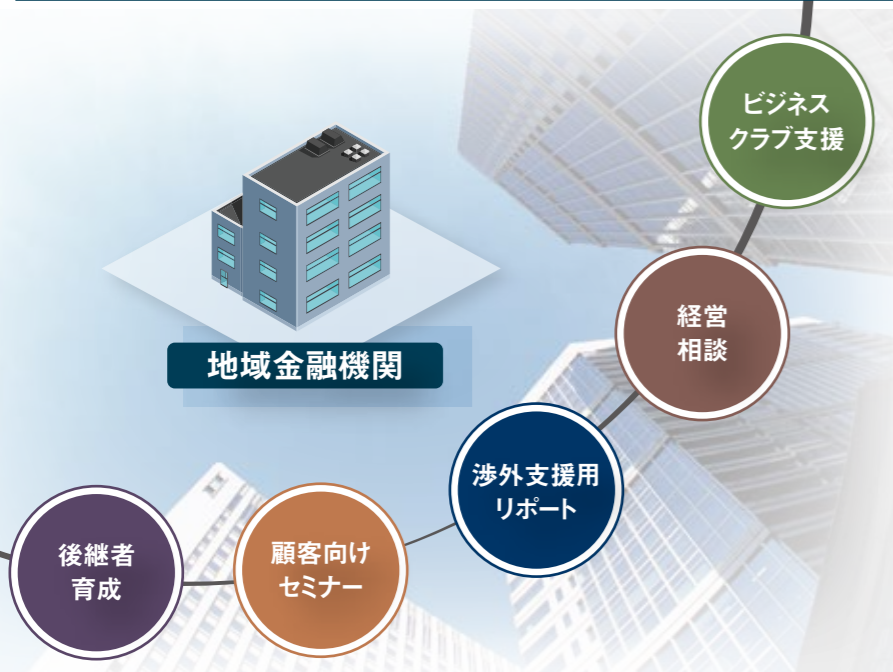
地方創生のカギを握る

地域金融機関さまの 良きパートナーとして
共に地域企業の成長を支援し、地域経済の活性化を目指します



地域金融機関への リレーション強化のサポート

▶『業績基盤である顧客基盤づくり』をサポートします



取引先である地域企業の永続発展なくしては地方創生はあり得ないというのが、弊社の基本スタンスです。

その地域企業が永続的に成長発展していくためには、金融機関さまによる強力な支援サポートが不可欠であることは言うまでもありません。

そこで弊社は、これまで培ってきた数々のコンサルティング・ノウハウを、全国各地域の金融機関さまにご活用いただき、地域の企業経営者さま、並びに後継者さまの育成から、リレーション強化のためのビジネスクラブ支援・渉外活動用のレポート提供等、様々なサポートメニューで地域金融機関さまのパートナーとして貢献させていただきます。

後継者育成



・経営塾
経営者に求められる経営のバランス能力を養成するために、「戦略・財務・人事・マネジメントなど」経営に必要な各機能をバランス良く体系的に学ぶシリーズ研修会と各種経営情報の組み合わせた『経営塾』の企画・講師派遣・運営補助を行います。

顧客向けセミナー



・お取引先さま向け階層別セミナー
幹部・中堅・若手・新入向けなどの中小企業の人材強化を目的としたセミナーの企画・講師派遣

・成長ドメインセミナー
ヘルスケア・Eコマース・環境ビジネスなど成長ドメインへの展開を目指したセミナーの企画・講師派遣

・テーマ別セミナー
営業・財務・人材育成などの経営課題に合わせたセミナーの企画・講師派遣

渉外支援用レポート



・渉外支援レポート
お取引先さまが求める情報を速やかに渉外担当が提供できるツールとして、お取引先さま支援、新規開拓を目的とした中小企業向け経営情報をご提供します

取引先経営相談



お取引先さまの抱える固有の経営課題に対しアドバイス致します。

ビジネスクラブ支援



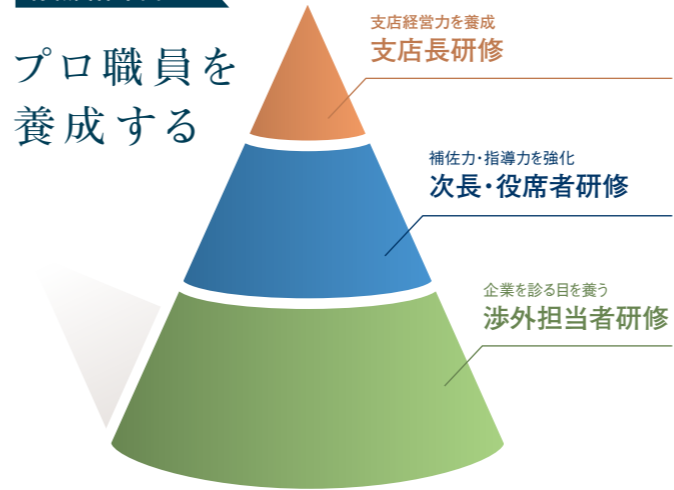
豊富な実績とコンテンツによるお取引先さま組織の立上げ・運営補助やまた、既存組織の活性化をサポートします。

地域金融機関への 人材育成のサポート

▶『次世代を切り拓く人材育成』をサポートします

行職員体系図

プロ職員を
養成する



5年後・10年後でも地域で選ばれる金融機関になるためにも、差別化要因である人材への育成は欠くことができません。

転換期の日本経済において、今後も競争力を維持し、付加価値を創造し続ける“勝ち組金融機関”へと成長していくためには、取引先企業の支援体制を新たなレベルへとステージアップしなければならず、そのためにも職員の皆さまの能力向上は必要不可欠になっています。

業績は、「支店長が支店経営者として、いかに人を動かしてマネジメントするか」「中堅管理者は現場リーダーとしてのリーダーシップと支店長へのフォローシップを機能させるか」「若手職員は、コミュニケーション力を向上させ顧客との継続的な信頼関係が構築できるか」で決まります。

ご提供させていただく行職員研修は、従来の金融人材の育成とは別に、今求められている「経営」に強い人材を育成するプログラムとなっております。

尚、研修プログラムは、すべてオーダーメイドです。

支店長研修プログラム 例

| 時間 | 項目 | テーマ | 内容 |
|----|------|------------------------|---|
| 午前 | 基本講義 | 地域金融機関の使命と支店長必須のマネジメント | 1.地域金融機関の使命 2.マネジメントの本質 3.PDCAサイクルを廻す |
| | 実習 | 実習・グループ討議 | 支店マネジメントの現状認識と改善 |
| | — | 昼食 | — |
| 午後 | 基本講義 | 支店の活性化と部下育成の着眼点 | 1.活性化組織と不活性化組織 2.人づくりの基本と実践 3.部下をやる気にさせる支店長とは |
| | 実習 | ケーススタディ | グループディスカッション |
| | 基本講義 | 新規融資の創造 コンサルティング営業 | 1.経営者の悩み 2.収益改善に必要なこと 3.資金繰り改善の着眼 |

渉外担当者向け(～3年目)プログラム 例

| 時間 | 項目 | テーマ | 内容 |
|----|------|------------|---|
| 午前 | 基本講義 | 法人営業の原理原則 | 1.営業の基本 2.渉外担当者の心構え 3.できる営業の3つの条件 |
| | 実習 | グループ討議 | 現状認識とその改善 |
| | — | 昼食 | — |
| 午後 | 基本講義 | 営業力を強化する | 1.事業経営を理解する 2.資金ニーズを発見する 3.法人営業のセルフマネジメント |
| | 基本講義 | 計数の基本 | 1.経営活動とお金の流れ 2.財務諸表の徹底理解 3.損益分岐点の活かし方 |
| | 実習 | 実習・ケーススタディ | 営業ロールプレイング / 財務分析 |

『PAT』人材力見える化ツール 強い組織づくりのための現人材力を定量的に見える化する

あるべき人材像 - 現保有人材能力(現状認識ツール) = 不足能力(研修)

研修と現状認識ツール『PAT』を活用することで、バイタリティ度や、主体性、行動力、コミュニケーション力、忍耐力、マネジメント力、計画性など、行職員に必要な特性が測定でき、強い組織づくりへの改革の方向性を明確にします。

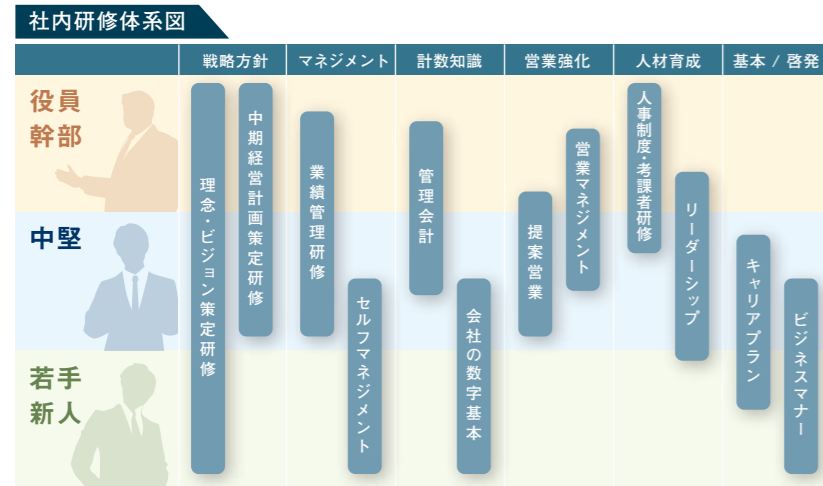
【幹部適性診断サンプル】



お取引先さまへの 人材育成のサポート

▶今求められる

『一步踏み込んだお取引先さまの人材育成』をサポートします



企業の大きさはトップの器で決まりますが、企業の成長スピードは人材基盤の成長スピード以上には上がりません。

ビジネスパーソンには「個人として成果を生み出す力」と「組織の成果につなげる力」が必要であり、幹部人材には、さらに「価値判断力・マネジメント力・改善力・人材育成力・共感力」などが必要です。

それら能力を身に付けるための各種プログラムをお取引先さま個社別にご用意いたします。

幹部向けプログラム 例

| 時間 | 項目 | テーマ | 内容 |
|----|--------|----------------|--|
| 午前 | 事業戦略 | 事業戦略構築 | 1.事業戦略とは 2.顧客の再設定 3.顧客価値視点の戦略立案 |
| | 実習 | グループ討議 | グループディスカッション |
| | — | 昼食 | — |
| 午後 | 計数理解 | 決算書を診る力 | 1.B/S、P/Lの理解 2.部門の業績構造の把握 3.幹部が押えるべき指標 |
| | 実習 | ケーススタディ | グループディスカッション |
| | マネジメント | 業績向上のためのマネジメント | 1.組織運営の基本 2.ビジョン・方針を現場に落とす 3.PDCAサイクル |

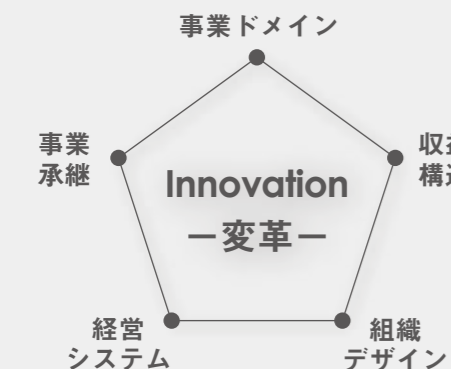
中堅リーダー向けプログラム 例

| 時間 | 項目 | テーマ | 内容 |
|----|---------|---------------------|---|
| 午前 | リーダーシップ | 変革するリーダーの役割と条件 | 1.リーダーシップとは 2.中堅社員から自立型リーダーへ 3.自立型リーダーと経営意識 |
| | 実習 | グループ討議 | グループディスカッション |
| | — | 昼食 | — |
| 午後 | 計数理解 | 押さえるべき計数の基本 | 1.会社と数字の関係 2.部門の業績構造の把握 |
| | 実習 | ケーススタディ | グループディスカッション |
| | 現場力 | 会社を善循環に変える現場力向上ノウハウ | 1.基本動作の重要性 2.ホウ・レン・ソウ・ダで会社は変わる 3.会議の基本 |

※各プログラムはすべてオーダーメイドです。お困りの点などをお聞きし、ご提案いたします。

▶個社別コンサルティング

取引先企業の経営改善のための個社別コンサルティング。



コンサルティングメニュー

- 事業ドメイン** 事業戦略を業種・業態ではなく、事業ドメインから捉え、自社の固有技術、顧客を再設定し、事業モデルの革新をサポート
- 収益構造** 収益を単なる結果としてではなく、構造として分析し、財務体質を改革。真に強い企業体質づくりをサポート
- 組織デザイン** 企業規模に合った事業ドメイン、収益構造、組織デザインをいかに的確に構築するか?経営システムづくりをサポート
- 経営システム** 戦略を成功に導く組織とは?戦略とは経営資源の配分活動であり、戦略の成否を決める組織デザインをサポート
- 事業承継** 会社存続の最大のポイントは後継体制づくりにある。組織も含めた事業承継体制づくりをワンストップでサポート

OUR MISSION

私たちのミッション

- 1 地域金融機関と次世代のお取引先さまとの関係強化をサポート
- 2 地域金融機関へのコンサルティング機能を強化し新たなサービス展開をサポート
- 3 地域企業の人材育成のサポートを通じて、地域経済の活性化を目指す

