

報道関係各位

2008年6月5日

銚子信用金庫

## 若手経営者勉強会「ちょうししんきん経営塾21」第2期生募集開始のご案内

このたび、銚子信用金庫（理事長：岩瀬喜克、本店：銚子市双葉町）では、若手経営者勉強会「ちょうししんきん経営塾21」の第2期受講生の募集を開始しました。

平成18年7月にスタートした「ちょうししんきん経営塾21」（第1期）は、年間6回の勉強会を開催し、平成20年6月に2年間全12回のプログラムを終了いたします。

この勉強会は、“経営理念と経営哲学”から“財務の基本”まで、毎回テーマに合わせた専門の講師が経営のツボを伝授する実践的な内容となっており、ゲスト講師に実績のある現役経営者を招き、経験に裏打ちされた真実味溢れる講義が受講できる回も設けられています。

本年7月からスタートする「ちょうししんきん経営塾21」（第2期）は、ご好評いただいた第1期から、さらに充実した内容のプログラムを予定しております。

## 【若手経営者勉強会「ちょうししんきん経営塾21」募集概要】

事業意欲の高い地元の若手および次世代経営者を対象に、継続的な学習機会を提供することにより、当該企業の発展と地域経済の活性化に寄与することを目的としています。

なお、募集人員は学習効果の面から限定した人数としています。

1	名 称	「ちょうししんきん経営塾21」第2期
2	期 間	2年間：平成20年7月1日～平成22年6月30日
3	開催頻度	隔月1回（年間6回、期間内で12回を1クールとする）
4	対 象 者	地域事業所の若手・次世代経営者
5	募集人員	30名
6	募集期間	平成20年6月4日（水）～ 6月25日（水）まで
7	提 携 先	(株)タナベ経営 講師派遣、運営ノウハウ提供、参加者への各種サービス提供
8	内 容	案内リーフレット参照
9	年 会 費	1名：52,500円/年（口座振替）
10	開催場所	銚子信用金庫 本店 8階大ホール

【お申込みいただける方】

- 年齢 50 歳以下の若手経営者または事業後継者の方
- 当庫取引の有無は問いません
- 事業意欲、向上心旺盛な方
- 2 年間隔月で 12 回、当金庫本店で開催される勉強会へ継続参加できる方
- 年会費（52,500 円 / 年）を納入いただきます

【本サービス提携先(株)タナベ経営】

- 創業 1957 年、経営コンサルティング企業
- 資本金 17 億 7,200 万円
- 従業員数 252 名
- 1993 年 10 月に株式店頭登録（JASDAQ）

【お問い合わせとお申込み】

詳しい内容のお問い合わせ、お申込みについては、お近くのちょうしんきん窓口または営業担当者までお申し付けください。

参考【ちょうしんきん 経営塾 21 第 1 期 開催概要】

回次	開催日	講師	テーマ・講義内容
1	平成 18 年 7 月 19 日	株式会社タナベ経営 東京本部 本部長 福季三志 氏	『 企業経営とは 』 ～ 経営理念と経営哲学 ～ 1 . 企業理念の必要性 2 . 企業の原点づくり 3 . 使命感経営の確立
2	平成 18 年 9 月 14 日	株式会社タナベ経営 東京本部 部長 青山 幸義氏	『 わが社の勝てる場の発見 』 ～ 事業戦略と競争優位戦略 ～ 戦略とは “ 自社の強みをライバル、競争相手の弱みにぶつけること ” である。
3	平成 18 年 11 月 8 日	株式会社タナベ経営 東京本部 亀田 彰宏氏	『 組織活性化のカン・コツ・ツボ 』 ～ 人事・人材戦略 ～ 活性化している組織とは、期待される成果をあげ続けていける組織であり、成果の要因は能力・やる気・環境である。

回次	開催日	講師	テーマ・講義内容
4	平成 19 年 1 月 17 日	株式会社タナベ経営 東京本部 経営コンサル ティング部 岡田 泰範 氏	『業績向上のためのマネジメントの原理 原則』 社員の協力を得ない限り、成功はあり得ない。 組織は経営方針の反映であり、方針の具現化の道具である。
5	平成 19 年 3 月 14 日	株式会社 タテイシ広美社 代表取締役 立石 克昭 氏	『企業家として持つべき夢、目標、情熱』 トップが燃えることで人・情報などが集まる。 経営者が、「いこる」ことが、会社を維持・発展させる鍵である。 「いこる」とは、「炭などが赤く燃え盛っている状態」(丹波地方の方言) 経営者が火をつけなくては何も始まらない。
6	平成 19 年 5 月 16 日	株式会社タナベ経営 東京本部 経営コンサル ティング部 部長代理 西山英男氏	『魅力あるリーダーの条件』 部下の心に火をともしのがリーダーたるもの ふさわしい能力・態度・精神が備わってはじめてリーダーシップが発揮されます。
7	平成 19 年 7 月 18 日	株式会社タナベ経営 東京本部 経営コンサル ティング部 コンサルタント 茂原 章弘 氏	『リーダーとして押さえるべき指標 ＜会社の数字 基本編＞』 パイロットは計器を読めなくては操縦できない。 経営者においては会社の数字である。
8	平成 19 年 10 月 3 日	株式会社 壺番屋 創業者特別顧問 宗次 徳二氏	『経営はどこまでいっても経営者次第』 経営者としての姿勢と心構えのあり方、人材育成の秘訣。 (独自の「ブルームシステム」というシステムを使用し、全国 1,120 店舗を展開する世界一のカレーチェーン「COCO 一番屋」を築き上げた。)

回次	開催日	講師	テーマ・講義内容
9	平成 19 年 11 月 21 日	株式会社タナベ 経営 東京本部 経営コンサル ティング部 コンサルタント 茂原 章弘 氏	『リーダーとして押さえるべき指標 ＜ 会社の数字 応用編 ＞ 』 前回の基本編の復習と、経営者として自社の 現状把握、課題発見の為の経営分析手 法。
10	平成 20 年 1 月 29 日	株式会社タナベ 経営 東京本部 経営コンサル ティング部 コンサルタント 松本 宗家 氏	『わが社の経営体質総点検』 この世に“完成された企業”は無い。 企業は常に「成長・発展」か「衰退」のど ちらかにある。故に、自社の経営体質を定 期的に点検し、正しい方向付けをする必要 がある。
11	平成 20 年 3 月 10 日	株式会社タナベ 経営 東京本部 経営コンサル ティング部 コンサルタント 種戸 則文 氏	『体質改善の突破口と計画づくり』 経営は評論し解釈する事ではなく、実行す ることである。実行しなければ業績は上が らない。 企業体質改善の成否は、「実行継続の仕組 みをいかにつくるか」にかかっている。
12	平成 20 年 5 月 21 日	株式会社タナベ 経営 東京本部 副本部長 仲宗根 政則 氏	『価値組への中期ビジョン策定法』 会社は成長段階が変われば、価値判断基準 が変わる。過去・現在・未来のバランス、 ヒト・モノ・カネのバランス、生産性・収 益性・成長性・安定性などの各種指標から 見たバランスなどを総合的に検討、改善す るのに、中期計画が必要となる。

以 上

本プレスリリースおよび資料についてのお問い合わせは、  
下記の担当までお願いいたします。

銚子信用金庫 営業推進部

〒288-8686 千葉県銚子市双葉町 5-5

電話 0479-25-2121 ファクシミリ 0479-24-4591

e-mail eisui@choshi-shinkin.co.jp 担当 市田