

# ちょうしんきん 経営塾21

## 第3期

次世代リーダー向け 財務力・問題解決力強化セミナー

主催

銚子信用金庫

業務提携先

株式会社 タナベ経営

【ちょうしんきん経営塾21 第3期】

**3期は財務力と問題解決力の徹底強化！！**

現在の経営環境には“企業のリーダーたちの能力格差が企業間の業績格差を生む”と言っても過言ではありません。若手経営者、経営幹部、リーダーとして“プロフェッショナルスキル”が要求されているのです。

本年度のちょうしんきん経営塾21は、『財務力の徹底強化と問題解決力強化』を目的とした勉強会の開催のみならず、各種経営情報の提供を加え、総合的に皆様の経営活動をご支援させていただきます。

※当経営塾は経営コンサルティング企業の(株)タナベ経営(ジャスダック上場)と提携し、多角的なサービスを通じ受講生企業の経営支援を行います。

### ◎経営塾21の特徴

#### Point1: 実務に直結した勉強会を開催

⇒財務力を徹底的にマスター  
ケーススタディ、事例を含めた勉強会を展開

#### Point2: 実践に役立つ定期的な情報サービスのご提供

⇒経営コンサルタント書き下ろしの  
経営情報誌・FAXを毎月送付

#### Point3: 経営相談を含めたアドバイス体制

⇒自社の経営に関する相談など  
講師による個別経営相談も可能

#### ■ FAXレポート

最新の統計データや景気動向の中から経営の原理原則を導きだし打つべき手・あるべき姿について直言！ 企業成長のヒントをお届け致します。

毎月（5日/15日/25日）直接FAX送信いたします。



#### ■ 経営情報誌

実務に直結した実践情報誌。コンサルタント執筆の業績改善・業績革新実践ノウハウを提供いたします。

毎月2回に会員様へ直接ご送付いたします。



### 実施要領

対象者	後継経営者、若手経営者、経営幹部の皆様
期間	平成22年7月～平成24年6月 年6回×2年
会場	銚子信用金庫 本店 ほか
定員	40名
受講料	52,500円/年（消費税込み）

### お申込要領

申込方法	別紙申込書に必要事項ご記入の上、お取引店または担当者へお申込みください。
申込締切	平成22年 6月 25日(金)
受講料の支払方法	受講申込受付後、受講料を口座振替でお引き落しさせていただきます。 ※ご欠席の日程がございましたも、受講料の一部返却はいたしかねますので予めご了承ください。

お問い合わせ

銚子信用金庫 営業推進部内 『ちょうしんきん経営塾21』事務局  
〒2880-8686 銚子市双葉町5-5

TEL. 0479-25-2121 FAX. 0479-24-4591

#### 1.実践勉強会(年6回×2)

開催時間14:00～16:00(2時間)

下記スケジュールは変更する場合がございます。  
予めご了承願います

100年に一度といわれる大動乱期の今を生き抜くため、経営を数値化して捉える力を体得し、  
限られた経営資源を活かすための現状認識力と問題解決力強化を目指します。

(1年目)

計数・財務というのは、経営者に切っても切り離せないものです。しかし、多くの経営者は担当の税理士・会計士、経理担当者に任せていて、財務諸表を見て判断できる経営者は少ないのが実態です。決算書は企業の通信簿であり、ビジネス上の意思決定において計数は欠くことができません。言葉の記憶で終わるのではなく、P/L・B/Sの見るべきポイント、作用する効果、自社の現状把握、課題発見のための経営分析までを習得いただきます。

(2年目)

激動の経営環境のなかで業績アップを実現していくためには、これからの時代を担うリーダーが、自社の戦略を理解し、正しい判断力とリーダーシップで日々発生する問題を的確にとらえ早く解決していくことが必要不可欠です。2年目では、この問題の発見、捉え方、解決するための思考方法、実行推進のためのリーダーシップなどノウハウを、実習、ケーススタディーを交えながら学んでいただきます。

回	開催月	テーマ	内容
1	7月	『顧客創造に必要な経営的視点とは』 懇親会	(1) 経営者に必要な視点 (2) 中小企業の顧客創造と財務管理 (3) 勝つためにやるべきこと
2	9月	『儲けの仕組みを理解する～基本編～』	(1) P/L、B/Sの理解 (2) 安全性・収益性・成長性・生産性の各基本分析 実習
3	11月	『儲けの仕組みを理解する～実践編～』	(1) 変動費と固定費 (2) 損益分岐点売上高 (3) 損益分岐点分析による基本実習 実習
4	平成23年 1月	『ゲスト講師による講演』 懇親会	企業経営者または活躍するリーダーを招き 事例から経営のヒントを学ぶ
5	3月	『キャッシュマネジメントと 金融機関との付き合い方』	(1) 現預金残高目標をきめろ (2) 借入償還能力5年以内を目指せ (3) 運転資金基準を定めよ
6	5月	『資金繰りの考え方とキャッシュフロー計算書』	(1) 損益と収支の違い (2) 先行資金繰り先の考え方と実行 (3) キャッシュフロー経営 実習
7	7月	『自社の財務力現状認識と打つべき手』 懇親会	(1) 自社の経営分析 (2) 現状課題と打つべき手の検討 グループワーク
8	9月	『あなたは職場の「問題の芽」に 気づいているか?』	【講義】 (1) “ソリューション”5つのS (2) 問題解決の基本ステップ 【グループワーク】 問題解決の論理思考トレーニング グループワーク
9	11月	『仕事のスピードと成果を 左右する価値判断能力』	【講義】 (1) 効率的な仕事の進め方 (2) 先延ばし癖はどう治す? (3) 生産性を高めるポイント 【グループワーク】 価値判断能力強化のケーススタディ グループワーク
10	平成24年 1月	『ゲスト講師による講演』 懇親会	企業経営者または活躍するリーダーを招き 事例から経営のヒントを学ぶ
11	3月	『人を動かすコミュニケーション力と リーダーシップ』	【講義】 (1) 指示の仕方、報告のさせ方 (2) 会議の進め方とポイント (3) リーダーシップの本質 【グループワーク】 発信力を強化するトレーニング グループワーク
12	5月	『提言～経営者が今打つべき手とは～』	(1) 構造転換時代の経営の考え方 (2) 打つべき実践具体策は