

お申込み方法

- ① **セミナーサイト**：ホームページよりお申込みください。
<https://brains-inc.co.jp/seminar/5376/>
- ② **担当者へ直接**：弊社担当者へ直接お申込み希望の旨をお伝えください。
 担当者が申込みをさせていただきます。



※弊社からのメールでのご連絡をもってセミナー受付とさせていただきます。
 お申込みいただきました後、メールにてセミナーの詳細、振込先のご案内をお送り致します。
 3営業日までにメールが届かない場合は下記運営担当者までご連絡ください。
 ※諸事情により中止又は延期となる場合はメールにてご連絡いたします。

お申込用紙 (担当者記入用)

| | | | |
|---------|--|--|--|
| セミナー名 | 経営未来塾 第7期生【全8回】 | | |
| 日程 (予定) | 【第1講】2024年 10月 8日 (火) 【第2講】2024年 11月 6日 (水) 【第3講】2024年 11月26日 (火) 【第4講】2024年 12月18日 (水) 時間：全日程共通 18時30分～21時00分 | 【第5講】2025年 1月 9日 (木) 【第6講】2025年 2月 5日 (水) 【第7講】2025年 3月 5日 (水) 【第8講】2025年 4月 3日 (木) | |
| 開催形式 | オンライン (Zoom開催) | ※お申込後、開催前日までにログインURLを送信いたします。 | |
| 受講料 | 全8回 お一人様 49,500 円 (税込み) <small>※弊事務所顧問先様は、顧問料引落口座より自動引落となります。 ※ご参加を取り消される場合は、3営業日前までにご連絡ください。 第1講開催日前3営業日以降のキャンセルは、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。</small> | | |
| ふりがな | | 業種 | |
| 会社名 | | 従業員数 | |
| ふりがな | | | |
| 氏名 | | | |
| メールアドレス | | TEL | |
| 住所 | | | |

経営の全体像を知ること
成長のための課題が分かる！
行動に移せる！

経営者・後継者・経営幹部のための

経営未来塾

7期生募集 / オンライン開催

このようなお悩みありませんか？

- 経営理念**ってなに？ 必要なの？
- 売上利益**が伸び悩んでいる
- 人が育たない・定着しない**
- 予算の立て方、管理の仕方が分からない**
- 切磋琢磨できる経営者仲間**が欲しい
- そもそも経営**って何をすればいいの？



これら全てこの塾で解決できます。

当塾の塾長は、独立してから35年間経営コンサルタントとして数多くの会社を見てきました。その中で得た経験や、自身の経営者としての実体験を基にして講義を体系化しているため、あなたの会社の具体的な課題とその解決方法が見つかります。アウトプットや受講生同士の意見交換も多く行いますので、新たな気づきが見つかるだけでなく、共通認識を持った経営者仲間を得ることができます。

経営未来塾に関するお問合せ：TEL：03-6417-9627 (平日：9:30～17:30)

メール：seminar@brains-inc.co.jp (24時間受付)

運営：G.S.ブレインズ税理士法人 財務コンサルティング事業部：土田(ツチダ)・安部(アベ)

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル17F

講義受講後はこのような姿に変わります！

- 事業戦略の立て方や将来ビジョンが明確になります
- キャッシュフロー経営・銀行との付き合い方が分かります
- マネジメントや管理職の育て方が分かります
- 経営管理とその仕組みづくりが分かります
- PDCAサイクルがより短期間で回ります
- 講師や受講者とのネットワークが構築され悩みを共有・相談出来ます



卒業後の伴走支援も受け賜われます！

塾で発見した課題に対して、G.S.ブレインズグループが解決のお手伝いをさせていただきます。

- 経営理念・ビジョン策定
- 事業戦略策定
- 数値計画策定・管理 など



開催概要

日程(全8回)

| | | |
|------------------------|-----------------------|----------------------|
| 第1講 2024年 10月 8日 (火) | 第4講 2024年12月18日 (水) | 第7講 2025年3月5日 (水) |
| 第2講 2024年 11月 6日 (水) | 第5講 2025年 1月 9日 (木) | 第8講 2025年4月 3日 (木) |
| 第3講 2024年 11月26日 (火) | 第6講 2025年 2月 5日 (水) | |

時間 | 全日程共通 18時30分～21時00分

会場 | オンライン (Zoom開催)

受講料 | 全8回 お一人様 49,500円(消費税込)
※個別面談含む料金です。

定員 | **先着12名 限定** お申し込みはお早め!

対象 | 会社を成長させたいと強く考えている経営者・後継者・経営幹部

ご紹介割引 //

過去の経営未来塾卒業生がお知合い経営者様をご紹介のうえ受講いただく場合、ご紹介を受けた方及びご紹介された方の受講料はそれぞれ50%割引にてご受講可能です。

講師からのメッセージ



将来のビジョンを描けず不安に思っている次世代経営者に未来を描いてほしい! そんな思いから「経営未来塾」という名前を付けました。会社の経営数値のみならず、経営に関するテーマを取り上げていきます。未来塾の中に登場する事例は、私の35年間の経営者、税理士、経営コンサルタントとして、中小企業の経営者に向けたコンサルティングの実体経験に基づいております。事実と現場で見てきたからこそ言える、非常に実践的な研修となっております。少人数制でワーク形式になっており、受講生同士の交流が深まり悩みも共有できます。ぜひ仲間と一緒に経営を学びませんか?

G.S.ブレインズ税理士法人 **近藤 浩三**

講義内容

第1講 経営とは何か 理念とビジョン

経営とは何か? 答えは経営者の数だけあるテーマです。著名人の言葉や私たちの経営理念も交えながら、理念やビジョンについて、ワーク形式で皆様と考える時間としたいと思います。また**経営理念の策定方法やビジョンの立て方を学びます。**

塾長との個別面談 (オンライン/40分程度)

第2講 事業戦略の立て方① ビジネスモデル

稼ぐ力はどこにあるのか、自社の事業の強みは何か? 強みを伸ばす経営こそ成長の王道です。しかし、その戦略は経営理念に即したのものとなっているでしょうか? 事業戦略のうち、**ビジネスモデルに必要な要素とその立て方**について学びます。

第3講 事業戦略の立て方② マーケティング

マーケティングとは、「売る仕組」ではなく「**売れる仕組**」を作っていくことです。なぜお客様はあなたの会社を選んでいるのか? ここでは成長に必要な事業戦略のうち、**マーケティングの立て方**について考えます。

第4講 事業戦略を支える組織づくり 実務の仕組み化・組織設計とマネジメント

どのような組織図を描き、どの部署が実行・管理していくのか? 個々の力を引き出すとともにしっかりと実行管理していくことが大切です。**事業戦略を実行していくための機能戦略・組織づくり、管理者の役割・スキル**について学びます。

第5講 部下育成とチームビルディングと会議体の運営

受け身ではなく自ら考えて行動出来る「**自律人財の育成方法**」とは。企業規模に対応した**チームビルディング**のやり方、そして**チームリーダーの育成方法**とは。**部下育成の技術とチームビルディングの技術と目的別会議体の運営**について学びます。

第6講 経営数値の見方と活かし方① 成長の3ステップと管理会計

経営数値を活かす技術として、成長の3ステップを学びます。成長の3ステップとは、利益を決めて、守り、活かすこと。この3つの継続で会社は必ず成長します。あわせて**予算策定に必要な管理会計としての損益分岐点の考え方**を図を用いながらワーク形式で学びます。

第7講 経営数値の見方と活かし方② 資金繰りと金融機関との付き合い方

利益とともに大切な資金について、**資金繰り**を中心に学びます。また資金調達先である金融機関との付き合い方として、**金融機関からみた決算書、融資のポイント**を元金融機関出身者の話も交え学んでいく予定です。

第8講 「PDCA会議」で業績アップ! KPIと中期経営目標設定プロセス

経営計画を実行していくためにPDCAサイクルをより短期間で回していくことが必要です。皆様にとってのPDCAサイクルをディスカッションで確認しながら、**重要業績評価指標 (KPI) 目標設定の仕方とプロセス管理**について学びこの激動期の中期目標設定の立て方を学びます。また最終講として皆様の気付きをシェアしていただきます。

塾生による個別報告会 (オンライン/60分程度)

受講者の声



軽い気持ちで参加しましたが、参加していく中で自分に足りないものが明確になり、それを補うための行動に移すことが出来ました。数値をしっかりと確認すること、利益を決めて守って活かすことの重要性に気が付きました。(介護業・経営者)



受講を通じて会社規模に応じた取り組みの優先順位が明確になりました。他の塾生とのディスカッションから得る学びも多く、自社でも5カ年計画策定やPDCA会議を進めたほうが良いことに気が付きました。(建設業・経営者)



稼業を承継するに際して、経営に関する知識を身につける必要があると感じていたところ、この塾を紹介されました。当初は経営とは何をしなければいけないかが漠然としていましたが、今では自社の成長施策を経営陣に提言するほど経営に深く関わるようになりました。(運送業・後継者)

塾生の声・ダイジェスト
動画公開中!
ぜひご覧ください!

