

実施要領	
対象者	若手経営者・後継者・経営幹部の皆様
期間	2024年9月～12月 (全4回の研修を開講いたします)
定員	先着順 20名 (定員になり次第、締め切らせて頂きます)
会場	仙台銀行本店 9階講堂 (仙台市青葉区一番町2-1-1)
受講料	<ul style="list-style-type: none"> <li>■SBC会員お一人様：110,000円</li> <li>■SBA会員お一人様：132,000円</li> <li>■非会員お一人様：198,000円</li> </ul> (税込) <small>※原則会員様対象となりますが、開催までに「SBC入会申込書」をご提出頂いた場合、会員料金となります。</small>

お申込要領	
申込方法	仙台銀行ビジネススクラブホームページ または下記受講申込書にご記入の上、 F A Xにてお申込下さい。  <a href="https://sbc.sendaibank.co.jp/news/20240911.html">https://sbc.sendaibank.co.jp/news/20240911.html</a>
申込締切	2024年8月30日(金)
受講料の支払方法	お申込受付後、振込のご案内をお送りしますので、期限までにお振込願います。 専用振込依頼書以外でのお振込みの場合、別途手数料が発生いたします。 <small>※ご欠席の日程がございましたも、受講料の一部返金はいいたしかねますので予めご了承ください。</small>
お問合せお申込先	〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-1-1 仙台銀行ビジネススクラブ事務局 TEL：022-225-8677 FAX：022-224-8120 E-mail：sbc@mail.sendaibank.co.jp

# SBC次世代経営塾

～Sendaibank Business Club Next Management School～

## 第5期 塾生募集のご案内

～若手経営者・後継者・経営幹部向け～

仙台銀行ビジネススクラブ事務局行き

FAX：022-224-8120

### SBC次世代経営塾 受講申込書

「仙台銀行ビジネススクラブ次世代経営塾」の受講を申し込みます。なお、以下に掲載の情報を、仙台銀行ビジネススクラブ及び㈱タナベコンサルティングに提供することに同意します。

申込日 2024年 月 日

該当するものにチェックを入れてください。

仙台銀行ビジネススクラブ会員
  SendaiBigAdvance会員
  非会員 (入会予定 あり・なし)

貴社名		
ご参加者様名	役職名	お名前
ご住所		
業種		
TEL (携帯電話)		
E-mail	<small>受講の連絡及び資料等をお送りしますので、携帯電話以外のアドレスをご記入下さい。</small> @	
お取引店	仙台銀行	店

※受講期間中に提供する情報の著作権は、㈱タナベコンサルティングに帰属しており、第三者への提供はお断りいたします。  
 ※ご記入いただいた情報は、当塾の実施・運営のために利用いたします。

企業の明日を担う  
 次世代経営者のための  
 実践経営講座

# 「SBC次世代経営塾」

5期生  
募集の  
ご案内

## SBC次世代経営塾 とは…

現在の経営環境には、総合的なマネジメント力の発揮が求められます。“経営者、経営幹部の能力格差が 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。すなわち、経営者・経営幹部として“プロフェッショナルスキル”が要求されているのです。

当塾は、経営の基本に着眼し『体系的な経営の基本の体得と時代を生き抜く先見性』を磨く事を目的としています。また、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。

若手経営者、後継者、経営幹部で志高く向上心ある方々のご参加をお待ちしております。

### 前期生の様子

《受講生のアンケートより抜粋》

- ・経営に必要な財務など、本を読み理解したつもりでいたが、話を聞く、また他の参加者とセッションできた事で知識として身に付けられたと思うので、本当に良かった。(40代/専務)
- ・同期の次世代経営者と同じ課題を考えること、意見を交わすことがとても参考になった。(30代/取締役)



## 経営は1T4Mのバランス

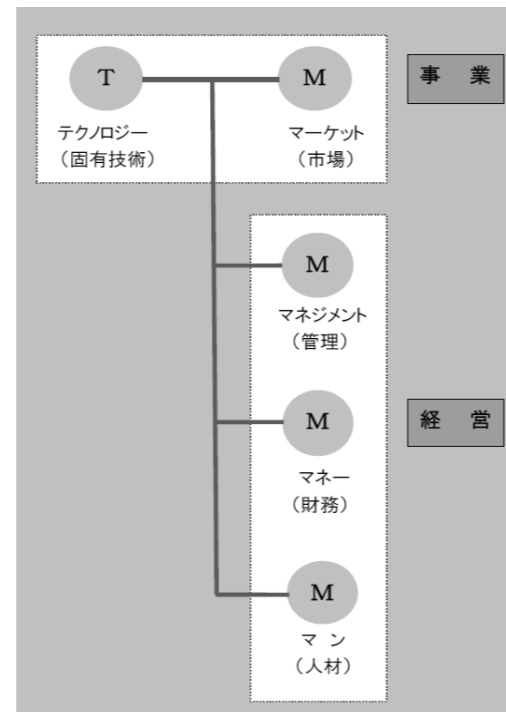
### 経営力 = 事業センス × 経営センス

戦略とは、企業経営における大きなフレームワークであり、「何をなすべきか」「どこを狙うか」という方向づけを意味します。

経営は1T4M（ワンティー・フォーエム）で成り立っており、1Tとは「テクノロジー」、4Mとは「マーケット、マネジメント、マネー、マン」です。

固有技術（テクノロジー）をどのマーケット（市場）に投入するかによって、事業すなわち企業成長の可能性が決まります。また儲かるかどうかはマネジメントで決まり、企業存続はマネーで決まり、これらが実行できるかどうかは、人材で決定づけられます。

企業における戦略とは、この1T4Mをいかに意思決定していくかにかかっており、バランス感覚が重要となってきます。



## 勉強会プログラム

あるべき論を教える教育家ではなく、実践の現場で業績を上げることを本業とする経営コンサルタントがご指導します。

	開催日	時間	テーマ	内容
1	9月11日 (水)	10:00 10:50	【開講式】 オリエンテーション	①開講式 ②頭取講話
		11:00 17:00	【講義・実習】 「経営の原理原則 ～企業は環境適応業～」	①経営の原理原則 ②次世代リーダーへの進化
2	10月17日 (木)	10:00 15:30	【講義・実習】 「わが社の勝てる場の発見 ～事業戦略とは～」	①事業戦略を理解する ②自社の強み・弱みの把握
		15:30 17:00	【特別講義】	先輩経営者の講話
3	11月14日 (木)	10:00 17:00	【講義・実習】 「経営者が押さえるべき財務の基本、経営分析」	①儲けの構造を理解する ②課題の把握と収益力の向上
4	12月12日 (木)	10:00 17:00	【講義・実習】 「組織戦略の考え方、人材育成の仕組みづくりのポイント」	①組織戦略を理解する ②人材が育つ仕組みづくり
		17:00	【閉講式】	修了証書授与式

※勉強会カリキュラム及び内容は若干変更する場合がございますので予めご了承願います。

### 無料個別相談

協力企業であるタナベコンサルティングが経営課題に対しご相談をお受け致します。参加時のみでなく、経営塾終了後にもお気軽にご相談いただけるフォロー体制となっております。



### 情報交換会

経営者の人脈づくりの一環として、異業種交流・横の繋がりの強化を図ることを目的に情報交換会を開催いたします。



### 協力企業

- 社名：株式会社タナベコンサルティング
- 創業：1957年10月16日
- 資本金：17億7,200万円
- 社員：679名(グループ全体) ※2024年4月1日現在
- 上場証券取引所：東京証券取引所  
プライム市場

1957年の創業以来培ってきた、豊富な実績と経営ノウハウ。タナベコンサルティングは経営を熟知した総合コンサルタント会社です。実践的な経営指導と総合力で、企業の成長の壁を打ち破り、着実なる発展を力強くサポートします。