

10年後も”成功し続ける”経営者を育てる!

経営の基本を体系的に体得する、1年間の研修プログラム

経営塾6つのサービス

01 経営の12分野<プレジデントアカデミー>

- ・リアルとオンラインのハイブリッドな講座です。リアルセミナーの会場は、北陸・札幌で開催。
- ・4か月ごとに開催の「実践!ワンアクション」で、学習内容を振り返ることができます。(7月・11月・3月に開催)

02 実践支援システム「Project12」<プレジデントアカデミー>

- ・「経営の12分野」で学んだことを行動に移すためのやるべきことをタスク化

03 経営の定期点検メール<プレジデントアカデミー>

- ・毎朝定時刻にお届け。「Project12」と連動し、継続的に自社を点検し続けることができます。

04 社長の学校TVの視聴<プレジデントアカデミー>

- ・全国で人気の有名講師陣のセミナー映像をお届けします。

05 リーダー論講座・経営者講座

- ・リーダーズアカデミーの人気講座で、リーダーとしての組織づくりを学びます。
- ・地元で活躍する経営者の方や、若手で勢いのある経営者の方をお招きします。

06 交流会の開催

- ・受講生同士の交流会(会費制)

Service



About

プレジデントアカデミーとは

— 日本全国30,000名の経営者が支持する社長の学校

プレジデントアカデミーは「経営における正しい知識や技術」を学び続け、経営力を高め続けていくための会員制プログラムです。2009年に開校した本アカデミーは、参加者総数が30,000名(2020年9月現在)を超え、日本全国の経営者にご支持いただいています。

— プログラム開発者 株式会社ビジネスバンクグループ代表取締役 浜口 隆則 氏

横浜国立大学教育学部卒、ニューヨーク州立大学経営学部卒。会計事務所、経営コンサルティング会社を経て、大好きな起業家を支援する仕事をするために20代で「日本の開業率を10%に引き上げます!」をミッションにした株式会社ビジネスバンクグループを創業。現在は、起業支援サービスを提供する複数の会社を所有するビジネスオーナーであり、アリーステージの事業に投資する投資家でもある。20年間で支援してきた起業家は2万人を超える。



2021年度 カリキュラム日程

Schedule

■は会場開催

| 回 | 4月 | | 5月 | | 6月 | 7月 | |
|----|-------------|-------------|-----------------|-------------------|--------------|--------------|---------------------|
| 日時 | 4/9(金) | 4/15(金) | 5/14(金) | 5/21(金) 5/28(金) | 6/18(金) | 7/2(金) | 7/9(金) 7/16(金) |
| | 15:00~19:30 | | 15:00~17:30 | 15:00~19:30 | 15:00~17:30 | 15:00~19:30 | |
| 形式 | 北陸会場 | 札幌会場 | WEBオンライン | 北陸会場 札幌会場 | WEBオンライン | WEBオンライン | 北陸会場 札幌会場 |
| 内容 | 講演会等 | 開講オリエンテーション | - | リーダー論講座 嶋津 良智氏 | - | - | - |
| | 経営の12分野 | ミッション【商品力】 | 商品力の29Cuts【商品力】 | - | ポジショニング【商品力】 | ブランディング【商品力】 | 実践!ワンアクション【商品力】復習講座 |
| | 交流会 | 会場近くで開催 | - | 会場近くで開催 | - | - | 会場近くで開催 |

| 回 | 8月 | 9月 | | 10月 | 11月 | | |
|----|-------------|----------|-----------------|--------------------|-----------------------|-------------------|---------------------|
| 日時 | 8/20(金) | 9/10(金) | 9/17(金) 9/24(金) | 10/15(金) | 11/12(金) | 11/19(金) 11/26(金) | |
| | 15:00~17:30 | | 15:00~19:30 | 15:00~17:30 | 15:00~19:30 | | |
| 形式 | WEBオンライン | WEBオンライン | 北陸会場 札幌会場 | WEBオンライン | WEBオンライン | 北陸会場 札幌会場 | |
| 内容 | 講演会等 | - | - | リンカーズ(株) 前田 佳宏氏 | (株)INDETAIL 坪井 大輔氏 | - | - |
| | 経営の12分野 | 集客力【営業力】 | 見込客フォロー【営業力】 | - | サイレントセールス【営業力】 | CLVマネジメント【営業力】 | 実践!ワンアクション【営業力】復習講座 |
| | 交流会 | - | - | 会場近くで開催 | - | - | 会場近くで開催 |

| 回 | 12月 | 1月 | | 2月 | 3月 | | |
|----|-------------|------------|-----------------|-------------------|-------------|-------------------|---------------------|
| 日時 | 12/10(金) | 1/14(金) | 1/21(金) 1/28(金) | 2/18(金) | 3/11(金) | 3/18(金) 3/25(金) | |
| | 15:00~17:30 | | 15:00~19:30 | 15:00~17:30 | 15:00~19:30 | | |
| 形式 | WEBオンライン | WEBオンライン | 北陸会場 札幌会場 | WEBオンライン | WEBオンライン | 北陸会場 札幌会場 | |
| 内容 | 講演会等 | - | - | リーダー論講座 嶋津 良智氏 | - | - | |
| | 経営の12分野 | 経理・財務【管理力】 | チームビルディング【管理力】 | - | 仕組み化【管理力】 | 投資とリスクマネジメント【管理力】 | 実践!ワンアクション【管理力】復習講座 |
| | 交流会 | - | - | 会場近くで開催 | - | - | 会場近くで開催 |

※「経営の12分野」について

- ・会場開催の4月・7月・11月・3月の回は、プレジデントアカデミー講師から直接学ぶことができます。
- ・「実践!ワンアクション」は、経営の12分野の学びを、経営の実践で一つでもアクションすることを目的とした講座です。参加者同士で実践したことを共有したり、他社の事例を知ったり、実践のボトルネックを質問することができます。
- ・WEBオンライン開催の場合は、Zoomなどを用います。お好きな場所で受講できます。

— 北陸会場参加の方 ※会場が前半と後半で異なります。

前半
4月・5月・7月・9月

<富山>
北陸銀行 一番町スクエアビル3F多目的室
(富山市一番町1-1)

後半
11月・1月・3月

<金沢>
金沢商工会議所
(金沢市尾山町9-13) ※予定

— 札幌会場参加の方
かでの2.7北海道道民活動センター
(札幌市中央区北2条西7丁目道民活動センタービル) ※予定

— 経営の12分野

商品力

ミッション
成功する人と失敗する人の違いは何か、それは自分の役割を知っているかどうか。与えられた役割を明確にして宣言しよう。

商品力の29Cuts
商品開発は最初から成功するのか?最初は【必ず】失敗する。頭の中で完璧な商品を考えていないか?

ポジショニング
1番になるのは難しい、それは戦って奪い取ろうとしているから。優れた会社はそんな事はない。優れた会社は自分の場所を徹底的に考える。

ブランディング
ブランドのある会社には、お客さんではなくファンがいる。ファンが熱狂的に応援してくれる。そんな会社には裏書き付けられる「引力」がある。

営業力

集客力
集客は会社の生命線。しかし、何をすべきか分からず「何もしていないことが多い。致命的に大切なことから、集客の手段をツール化する。

見込客フォロー
見込客を「そのまま」にしていないだろうか?大切なのはお客さんとの距離を少しずつ近づけ、未来につなげる仕組み。

サイレントセールス
優れた商品を持っていても、売れない経営は続かない。最高のセールスとは「売れ残らない」営業。セールスとは才能ではなく、売れる仕組みをつくること。

CLVマネジメント
一度の販売でお客さんとの付き合いが終わっていないだろうか?成功し続けるために必要なのは「顧客生産価値(CLV)」を高めること。

管理力

経理・財務
「数字は苦手」「忙しい」と言い訳していないだろうか?社長がすべきは会社のバイタルチェック。経理・財務から会社をコントロールする。

チームビルディング
継続する経営には総合力が必要だ。だからこそチームをつくる。「違い」を組み合わせて「最良」を生み出す。それが理想のチームづくり。

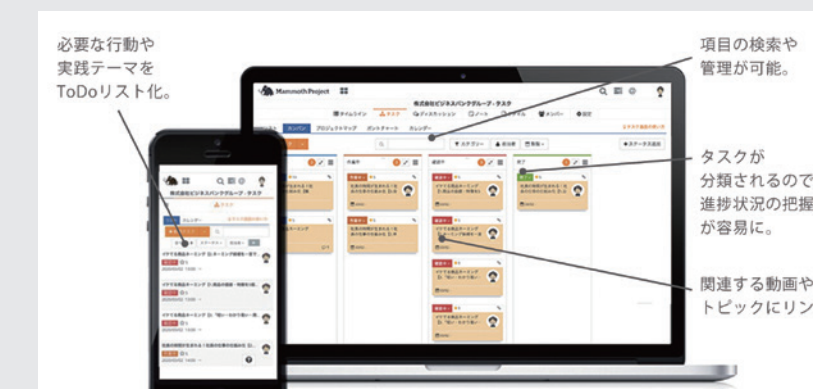
仕組み化
優秀な組織でも、個人的である限り不安定であり続ける。だからこそ「いつ、どこで、誰がやっても」同じ成果が出せる方法を考えなければならない。

投資とリスクマネジメント
お金・時間・エネルギー、経営に関わる費用は全て投資である。投資はセンスを磨いていくことで、何倍という差ではなく「次元の違い」になる。

— 実践支援システムProject12

— 「実行」に移すための、やるべきことをタスク化

知識を学んでもその範囲は広く、いざ行動すると「何からはじめたらいいかわからない」という事態になりがちです。必要な項目を細分化し、「何をすべきか?」ということ(タスク)を明確にします(ToDoリスト化)。



— 経営の定期点検メール

自己を客観視することで、次の行動につなげます

毎朝一定時刻に、経営の重要ポイントを点検するメールレターをお届けします。「Project12」と連動することでタスクの管理がより分かりやすく、実行に移しやすくなります。移動時間やスキマ時間を有効活用して、経営の「点検」にお役立てください。



社長の学校TV

一流講師によるセミナー映像をお届けします

通常数十万円のコンサルティングを行う講師から、大企業の経営者まで、様々な「専門家」のセミナー映像を揃えています。「映像」で届けることにより、場所、時間にとらわれず、一流の学びを得ることができます。直面している経営課題の解決にぜひお役立てください。全165タイトル（以下はその一部です）



年商1億社長のためのシンプル経営の極意
株式会社サンアスト 代表取締役社長 佐治 邦彦 氏

会社を支えるブレない「軸」のつくり方
株式会社ジャパネットたかた 前社長 高田 明 氏

宗次流 7つの経営術
株式会社香垂屋創業者 特別顧問 宗次 徳二 氏

脳とイノベーション ～“自信”を生み出す技術～
脳科学者 茂木 健一郎 氏



北尾流経営哲学の真髄
SBIホールディングス株式会社 代表取締役執行役員社長 北尾 吉孝 氏

いい人材が集まる会社の採用の思考法
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 採用コンサルタント 酒井 利昌 氏

「見込客」を「成約客」に育てる“お礼状”の書き方・送り方
株式会社ごえん 代表取締役 山田 文美 氏

ディズニー伝説のトレーナーに学ぶミッキーマウスに頼らない本物の人材育成
ディズニー伝説のトレーナー 町丸 義之 氏

リーダー論講座・経営者講座

「言葉力～ビジョナリー・リーダー最大の武器～」 「仕事の任せ方～5Batons～」

嶋津 良智 氏 一般社団法人日本リーダーズ学会 代表理事 【北陸会場・札幌会場】

日本唯一の『上同学』コンサルタント。中小企業のための、人づくり、組織づくりに特化したビジネススクール『リーダーズアカデミー』を経営。業績向上のための独自プログラム『上同学』が好評を博し、世界15都市でビジネスセミナーを開催。延べ50000人以上のリーダー育成に携わる。主な著書としてシリーズ100万部を突破しベストセラーにもなった『怒らない技術』をはじめ、『あたりまえだけどなかなかできない上司のルール』などがあり、累計150万部を超える。



「産業変革を実現するマッチングインフラを目指して～地域から日本の牽引するハブ企業を創出する～」

前田 佳宏 氏 リンカーズ株式会社 代表取締役社長 【北陸会場・オンライン受講】

1977年生まれ。福井県出身。大阪大学工学部卒業後、京セラ株式会社にて海外営業に従事。その後、株式会社野村総合研究所にて製造業を中心とした、事業戦略立案、欧米・アジア企業のM&A戦略立案・実行支援など数多くのプロジェクトに参画。2011年Disty株式会社（現リンカーズ株式会社）を設立。日経BP主催日本イノベーション大賞受賞、事業構想大学院大学主催第1回ニッポン事業構想大賞受賞。



「DXと未来型経営」

坪井 大輔 氏 株式会社INDETAIL(インディティール) 代表取締役CEO 【札幌会場・オンライン受講】

1977年生まれ。小樽商科大学大学院アントレプレナーシップ専攻MBA取得。北海道科学大学客員教授、ベンチャー企業社外取締役、(一社)ブロックチェーン北海道イノベーションプログラム(BHIP) 代表理事などを兼任し、GBC (Global Blockchain Consortium)にも加盟。シリアルアントレプレナーとして事業売却を多数経験。16年よりブロックチェーンの取組みを開始。実証実験などのユースケースを築き上げる一方、啓蒙活動として年間30以上の講演を全国で行う。最近ではトークンコミュニティとオンラインサロンの親和性に着目し「ONSALO」というオンラインサロン事業を開始。著書には「WHY BLOCKCHAIN」「OUT of FOCUS」(翔泳社)などがある。



Voice 実践者の声

NHKや日経新聞で紹介されるようになりました！

「経営の12分野：ブランディング」を受講して以来、「主婦が働きやすい環境を徹底して整える」「取り組みを発信してファンづくりをする」この2つを徹底しました。そうするうちに、NHKや日経新聞など各種メディアで紹介されるようになり、あらゆる資源が自然と集まって来る状態になりました。(IT・情報通信業 代表取締役)

経常利益が前年比で4倍になりました！

「経営の12分野」は私にとって、とても費用対効果が高い自己投資でした。学びを習慣化すると「社長の自己投資はリターンが1000%になる」という学びを実感できるようになりました。学びを仲間にも伝えることで1の学びが10にも100にもなり、しっかりと成果にもつながり、「経常利益が前年比4倍」になりました。(不動産業 代表取締役)

申込について

| 募集要項 | |
|--------|--|
| 対象 | 経営者・次世代経営者・創業者 ※ほくぎんビジバ倶楽部会員であることが条件です。 |
| 定員 | 北陸会場：20名 札幌会場：10名 |
| 受講料 | ビジバ倶楽部特別価格 198,000円 (税込み) / 1名さま 通常 … 294,360円(税込み) / 1名さま |
| 申込方法 | 別紙申込書に必要事項をご記入の上、FAXもしくはメールにてお申し込みください。受付完了後、ほくぎんビジバ倶楽部事務局よりご請求書をお送りいたします。 |
| 受講料の振込 | ・請求書記載の指定口座にお振込みください。 ・お振込み時の「振込金受取書」をもって領収書にかえさせていただきます。 ・恐れ入りますが、振込手数料はご負担ください。 領収書が必要な場合はお申し出ください。 |

ビジバ倶楽部会員特典

1社2名さままで参加可能です。お2人目は、1講座5,500円(税込み)でお好きなカリキュラムに追加受講できます。

例 「『経営の12分野ブランディング』は幹部も参加して、考え方を共有し実行につなげていきたい」などにぜひご活用ください。

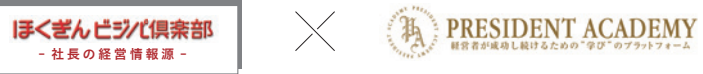
申込締切 **2021年3月19日(金)**

※定員になり次第締切といたします。
※記載内容は金融環境や社会情勢などによって予告なく変更する可能性があります。

お問い合わせ先

北陸銀行 ほくぎんビジバ倶楽部事務局
〒920-0024 金沢市西念1-1-3 コンフィデンス金沢4F(株)人材情報センター内
TEL:076-263-6667 FAX:076-263-6662(受付時間 平日10:00～17:00 但し、銀行休業日を除きます)
E-mail:info@bizipa-hokugin.jp
※ほくぎんビジバ倶楽部は会員制の経営情報提供サービスです。年会費:26,400円(税込み)が必要です。

2020年12月現在



経営者・次世代経営者・創業者のための

ほくぎん経営塾

第2期生
募集!



学び続け、変化し続ける

経営者だけが生き残る

Management School