

# 2024年度【第10期】受講生募集

＜対象：経営幹部・経営幹部候補者＞

## 北海道経営幹部育成塾

10年先も見据えた次世代の経営リーダーを育成する！

・成果をあげるためには、自らをマネジメントする能力と行動力が必要です。  
・それらの能力は生まれつきのものではなく、修得可能なものです。



・企業リーダーにとって、成果をあげる能力とは、組織の中で成果をあげる環境をつくることを言います。  
・組織を通じて成果をあげる能力を育成することが、この塾のミッションです。

### 2024年度【第10期】

■開催期間：2024年11月～2025年2月【全5講】 ■会場：ネストホテル札幌駅前

■定員：18名

■受講料：賛助会員 148,500円、一般 181,500円

(資料代・昼食代 5,500円・交流会費 11,000円、消費税 10%を含む)

北海道生産性本部

## 開催趣旨

経済のグローバル化が進展する中、主要国の中で保護主義的な主張が勢いを増しつつあります。日本企業をとり巻く環境は大きく変化し、企業経営のリーダーには新たな能力が求められています。第一は、顧客ニーズの多様化に伴う「ものづくり」重視から「価値・仕組みづくり」重視への転換に伴うビジネスモデルの構想力、第二に情報通信技術の高度化を背景とした外部（他社）との連携力、第三に経済のグローバル化、新たな政策への対応力です。

北海道経営幹部育成塾では、激動する社会・経済の環境変化に的確に対応できる知識・技術・人格を備えた次世代の経営リーダーを養成します。併せて、異業種交流を通じて人脈・ネットワークづくりを支援します。

## 北海道経営幹部育成塾の特徴

### 1. 三つの経営能力を重点強化します

- ・リーダーとしての意思決定力（考え方と行動の背骨を作る）
- ・経営戦略策定と実践力（変化をチャンスに結び付ける）
- ・信頼関係を築く人間力（伝達力と表現力の育成）

### 2. 成果物として自社の経営計画を策定します

- ・講座を通して自社の経営計画を作成し、発表することにより経営リーダーとしての意識を高めます。
- ・会社と自分の「成果」を見つめ直し、将来の夢を事業計画に置き換える力を養います。
- ・「成果」に向けて、自分ができる「貢献」について考えます。

### 3. 人脈・ネットワークづくりの場を提供します

- ・四ヶ月間に亘り、共に机を並べて学ぶことにより、同期の絆を深めることができます。
- ・講座では実際の経営者の声を聴くことができます。また講座を通じて他業界に仲間を作るができます。



## 講師陣

### 【メイン講師・コーディネーター】土井 尚人 氏

(株)ヒューマン・キャピタル・マネジメント 顧問

(株)イーベック 代表取締役社長



銀行員、コンサルタントとしての客観的な目と複数の企業経営者としての主観的な目から現場感覚を活かした講師活動を行う。東証プライム上場企業から一人オーナー企業、大学発バイオベンチャーまで新規事業立ち上げや開業支援に携わるほか組織活性化コンサルティングを行う。全国の企業研修の他、経済産業省、金融機関等が行う経営塾などの企画・運営や講師として活動。自らも北海道大学発ベンチャー(株)イーベック代表取締役社長として、国内バイオベンチャー初の欧米大手製薬企業との大型アライアンス契約を実現するなど経営者としても実績を積み重ねる。P.F.ドロッカー翻訳者の故上田惇生氏との交流を深めドロッカー学会の立ち上げに参画。内閣府、経済産業省、北海道や沖縄、神戸など地方自治体、国立大学法人等の委員、アドバイザーも数多く務めた。



### 【第2講 担当講師】近藤 公彦 氏 小樽商科大学ビジネススクール 教授

アントレプレナーシップ専攻、研究分野(マーケティング論、流通システム論)、著作「MBAのためのビジネスプランニング手法」(同文館出版)など多数。



### 【第3講 担当講師】出口 秀樹 氏 BDO税理士法人 札幌事務所 所長

税理士、税務会計に関する講演、著作「知れば知るほど得する税金の本」(三笠書房)、「はじめての会社経営 100 問 100 答」(明日香出版社)など多数。

■ゲスト経営者の講話(第1講):鈴木 宏一郎 氏 (株)北海道宝島旅行社 代表取締役社長)

■ゲスト講師によるプレゼンテーション指導(第4講):山田 もと子 氏 (バリアフリーフロント ディレクター)

### <受講生の声>

- ・今まで仕事を通して感じてきた様々な悩みや葛藤に対して、解決のヒントを数多く得ることが出来た。
- ・異業種とのグループディスカッションやコミュニケーションの場があり有意義だった。
- ・講師の経験談を交えた内容が分かりやすく、腑に落ちた。
- ・テーマごとに非常に分かりやすく、日常業務で直面する問題の解決へ繋がる講習もあり、参考になった。

### <これまでのご参加企業・団体> ※組織名五十音順・敬称略(組織名は当時のものです。)

アサヒ特販、阿部建設、荒井建設、伊藤組土建、潮物産、エコニクス、おいらーく、カネジン食品、北ガスジェネックス、北弘電社、幌清、合同容器、コンチネンタル貿易、札幌市芸術文化財団、三栄住宅流通、上光証券、ダイワ整備機工、つうけん、つうけんアクティブ、つうけんアクト、つうけんアドバンスシステムズ、社会医療法人豊生会、社会福祉法人豊生会、日本石油輸送、日の丸産業社、北電興業、ほくでんサービス、ほくでん情報テクノロジー、北電総合設計、北海電気工事、北海道科学技術総合振興センター、北海道水道機材、北海道総合技術研究所、北海道総合通信網、北海道曹達、北海道畜産公社、北海道中央バス、北海道パワーエンジニアリング、北海道ビルサービス、丸北柴田幸七郎商店、モロオ、雪印種苗、ラルズ

■2024年度【第10期】北海道経営幹部育成塾カリキュラム(全5講 各回9:30~17:00)■

～理論と事例による講義にグループ演習を交えながら理解を進める“経営塾”～

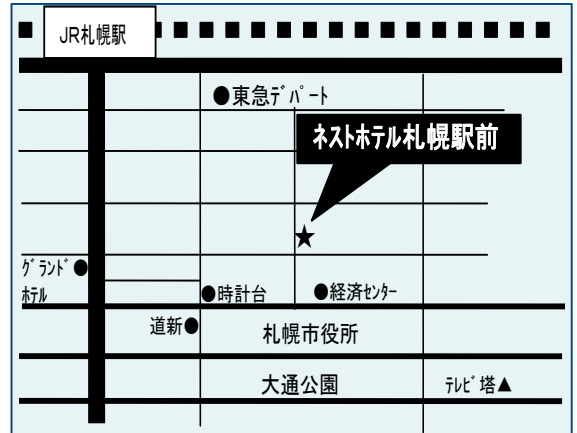
日程・テーマ・講師	内 容	備 考
<b>第1講:11月12日(火)</b> 【オリエンテーション】 1.「経営者の心構え」 2.「経営戦略策定」 ◎講師:土井尚人 氏	1.「部門経営者をはじめ経営者として必要な心構えを ドラッカー経営哲学も交えて学ぶ」 ・求められるリーダー像を描く ・組織の成果を考える ・強みと機会を活かす経営(個々人の弱みを中和し強みを発揮する経営) ・時間に追われるのではなく、時間を支配する方法 2.「企業規模や商製品・サービスに応じて経営戦略は変わる ～経営戦略の基礎を理解する」 ・経営戦略、計画の立案と実行の基本 ・戦いを略し、勝てる土俵で勝負する経営(戦力の配分、築くか組むか) ・企業規模による戦略の違い ★ゲスト経営者の講話(16:00~17:00)	ゲスト経営者 鈴木宏一郎 氏 【交流会】 17:15~18:45
<b>第2講:11月26日(火)</b> 3.「イノベーション」 ◎講師:土井尚人 氏 4.「マーケティング」 ◎講師:近藤公彦 氏	3.「自社の内部と外部にはイノベーションの機会が多数存在している ～ドラッカーの7つの機会を活用して変化を脅威ではなく チャンスと感ずるマインドを醸成する」 ・身の回りのチャンスに気付く方法(7つの機会) ・弱みを機会に転ずる ・自社のチャンスを教えてくれるツールは存在する ・コミュニケーションの変化をチャンスにつなげる 4.「消費者目線で考えるマーケティング思考力を醸成する」 ・企業と市場と消費者をつなぐもの ・なぜマーケティングが必要なのか ・マーケティングの役割(市場と需要の創造) ・競争優位の構築 ・顧客満足の構造と課題 ・顧客満足経営に向けて	
<b>第3講:12月17日(火)</b> 5.「経営戦略の実践」 6.「意思決定と コミュニケーション」 ◎講師:土井尚人 氏 7.「財務・会計の知識」 ◎講師:出口秀樹 氏	5.「変化を活かした経営」 6.「経営とは「正しい意思決定を行う」こと ～実行に移せる意思決定の手順を学ぶ」 ・時代の変化に合わせた経営戦略の策定と実行 ・成果をあげる意思決定(自社の卓越性は何か) ・決定をきちんと伝えるためのコミュニケーション ★塾修了生による成果発表プレゼンテーション(12:00~12:30) 7.「財務諸表の見方と経営への活用方法について学ぶ」 ・会計の目的と使い方 ・財務会計の基礎知識(B/S、P/L、C/Sの読み方とその関係) ・直接原価計算を利用して業績管理 ・財務分析を経営の意思決定に利用する	修了生プレゼン
<b>第4講:1月15日(水)</b> 8.「顧客に支持されながら 利益を上げる ビジネスモデル・営業」 9.「人材活用・ 組織活性化」 ◎講師:土井尚人 氏 10.「プレゼンテーション」 ◎講師:山田もと子 氏	8.「顧客に支持されながら自社の利益を増進させるビジネスモデルを学ぶ」 ・同じ商品でも価格戦略を変えると利益が上がる ・お客様が支払いをしやすいビジネスモデルに変わるとお客様は気持ちよく支払ってくれる ・自社が想定していなかったお客様が期待する機能を知ること、付属の利益が追加で上がってくる 9.「部下のタイプによってリーダーシップスタイルを変えることにより、 部下のやる気を増進させながら仕事の成果をあげる方法などを学ぶ」 ・やる気をおこす人事制度、労務管理 ・組織の存在価値は一人ひとりの弱みを中和し強みを最大限に活かすこと ・部下のタイプ別リーダーシップ 10.「プレゼンテーションの基本を学ぶ」 ・プレゼンテーションの基礎 ・成果発表準備(効果的なプレゼンテーション) ★ゲスト講師によるプレゼンテーション指導(16:00~17:00)	
<b>第5講:2月13日(木)</b> 11.「成果発表」 12.「総括講義」 ◎講師:土井尚人 氏	11.「経営塾の仕上げとして参加者が 個別に設定したテーマについて発表する」 ・経営計画発表と実行決意表明 12.「総括講義:良い経営戦略も顧客や関係者に伝わらなければ 成果につながりにくい」 ★修了証の授与	【評価交流会】 17:15~18:45

<講義>9:30~12:30&13:15~17:00 ※昼食12:30~13:15

※諸事情により講師、内容、日時、会場、運営方法等が変更になる場合がございますので予めご了承願います。

【開催要領】

- 開講時期:2024年11月~2025年2月【全5講】
■受講料:賛助会員148,500円、一般181,500円
(資料代・5回分の昼食代5,500円・2回分の交流会費11,000円、消費税10%を含みます。)
■会場:ネストホテル札幌駅前(札幌市中央区北2条西2丁目(仲通り) TEL011-222-6611)
■対象者:経営幹部・経営幹部候補者
■定員:18名
■交通機関でのアクセス方法
・地下鉄南北線・東豊線「札幌駅」徒歩約5分
・地下鉄南北線・東西線・東豊線「大通駅」徒歩約5分
・JR札幌駅「南口」徒歩約7分



【申込要領】

- 受講申込書に所要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。
または、当本部ホームページ(URL:https://www.hpc-net.jp)からお申し込みください。
また、受講取消しについては、キャンセル料算定基準の適用対象となる場合がありますので、以下のキャンセル料算定基準をご確認願います。
■受講申込締切日:2024年10月28日(月)

【キャンセル料算定基準】

- 11月5日~11日:講座費の30%、第1講当日以降の取り消し:講座費全額
■受講料のお振込みは、原則として第1講開催前日までにお願いいたします。
■お振込みは下記銀行の指定口座へお願いいたします。なお、恐れ入りますが振込手数料は貴組織にてご負担願います。
・口座名「北海道生産性本部」・口座科目 普通預金 ※銀行振込の場合は、原則として領収書の発行はしていません。
●北洋銀行本店営業部(0134915) ●北海道銀行本店営業部(2957248) ●北海道労働金庫本店営業部(4786857)
●北海道信用金庫本店営業部(5081257) ●旭川信用金庫札幌支店(0200076) ●みずほ銀行札幌支店(1258020)

【お申込・お問い合わせ先】

■北海道生産性本部 〒060-0001 札幌市中央区北1条西2丁目北海道経済センター(担当:澤田・白川)
TEL:011-241-8591 FAX:011-241-3898 URL: https://www.hpc-net.jp

※個人情報の取扱いについて
1. 参加申込によりご提供いただいた個人情報は当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針については、当本部ホームページ(https://www.hpc-net.jp)をご参照願います。参加されるご本人、ご派遣担当者の皆様におかれましては内容をご確認、ご理解の上、お申し込み頂きますようお願いいたします。
2. 個人情報は、本講座実施に関わる事務手続きや案内状の送付、参加者名簿等の資料等の作成に使用します。但し、当本部が主催する各事業におけるサービス提供や事業案内のためにも使用する場合があります。
3. 本講座の実施に関して必要な範囲で参加者名簿等の資料を作成し、講師・参加者等の関係者に限り配布させていただきます。但し、法令に基づく場合などを除き、個人情報は第三者に開示、提供することはありません。
4. 個人情報の開示、訂正、削除については当本部までお問い合わせください。
5. 本案内記載事項の無断転載をお断りします。

北海道生産性本部 (FAX 011-241-3898) 2024年 月 日

【第10期 北海道経営幹部育成塾 受講申込書】

ホームページからのお申し込みも可能です

北海道生産性本部

検索

Form with fields for Organization Name, TEL, Address, Dispatching Party Name, Role, E-mail, and a table for Attendee Name, Role, and E-mail.

◆( )月( )日< 北洋・道銀・労金・北海道信金・旭川信金・みずほ >にて振込みます。

◆受講料( )円×( )名=( )円

Table with columns for No., 領収 (Receipt), and 請求 (Invoice).