

この激動期を乗り越え！
若手経営者をネクストステージへ！

次世代経営者のための

2025年版「経営者塾」

「経営者塾」とは？

激動期を乗り越えるための経営とは何か？今まで行ってきた事業戦略がたちまち陳腐化してしまう今日。そんな中、経営者の皆様は、経営と真剣に向き合い悪戦苦闘の日々を送っていることと思います。この度、そんな皆様へ、代表税理士・隅田による超実践型のセミナー（経営者塾）を開催することになりました。

こんな悩みありませんか？

若手経営者・若手創業者・後継経営者で・・・

- 将来のビジョンを描けずに、不安だ・・・。
- 後継経営者で、先代との確執があるため、うまくいかない。
- 古参社員・一般社員をうまく巻き込めない・・・。
- 自社の強みが漠然としているため、今後生き残っていけるか心配だ。
- 経営管理の仕組みが整っていないため、色んな施策がやりっぱなしだ・・・。
- 先代から引き継いだ事業をどのように自分らしく変容したらいいかわからない。
- 職人から経営者になりたいが、どういうステップをふめばいいかわからない。
- 正直、会社のキャッシュフローや、財務のことが苦手だ・・・。
- 色んな経営の勉強会に参加したけど、実務と結びつかなくて、お勉強で終わってしまった。
- ぶっちゃけ、経営そのものがよくわからないので勉強したい。

経営者どうしの
交流にも最適

この経営者塾を受講すると・・・

- ビジョンの描き方がわかるようになります！
- 自分の思いの入った理念設定の仕方がわかるようになります！
- 自社の強みを生かした事業戦略の立て方が明確になります！
- 経営管理の仕組み作りがわかるようになります！
- 社員とのコミュニケーションの仕方を学べます！
- 先代との確執の解消の仕方がわかるようになります！
- 財務・キャッシュフローに関する苦手意識が解消できます！



“そして何より、これからの激動期を乗り越えるための経営
そのものがわかるようになります！”

参加費 単体受講：5,500円/回 全講座受講：44,000円

※初回を受講していただいた後に全講座受講をお申込みいただくことも可能です（差額をお支払いください）

貴社名		参加者名	
TEL / FAX		E-mail	
受講形態	単体(第 回)・全講座	支払方法	自動引落 ・ 振込 ・ 現金

税理士事務所SASGA FAX：0744-25-4480

日程・講座内容

1 講義日：2025年4月22日(火)

19：00～20：30

「経営とは何か？」

経営とは何か？

あまりに意味が広く、答えるのが困難な言葉の一つです。

著名人の言葉を通じて、皆さんと共にワーク形式で「経営とは何か」を考えていきます。

3 講義日：2025年6月17日(火)

19：00～20：30

「自社の強みを生かす 事業戦略の立て方」

中小企業の戦略とは何か？ズバリ言いますと、それはニッチNO. 1戦略です。中小企業は、価格競争に巻き込まれたら、ひとたまりもありません。

ここでは、オンリーワン事業を開発することで、市場を創造していく手法(すなわちマーケティング)を学びます。

5 講義日：(8月下旬予定)

19：00～20：30

「戦略が機能するための 組織デザインと目標管理の仕方」

「組織は、戦略に従う」ドラッカーの有名な言葉です。

事業戦略を活かすためには、組織・経営管理といった機能戦略や個別目標管理が不可欠となります。ここでは、経営の仕組のベースを作る機能戦略と社員個々の成果を上げるための目標管理の仕方を学びます。

9 講義日：(12月中旬予定)

19：00～20：30

「戦略的会議・個人面談等による PDCAの回し方について」

会議や個人面談は、PDCAを回すには非常に有効な手段となります。と同時に、会議等は放っておくと、無尽蔵に増え、社員のモチベーションを下げる悪の根源にもなってしまいます。ここでは、「有効な会議とは何か」や、「コミュニケーション(ファシリテーション・コーチング)の仕方」を学びます。

お申し込みは

オモテ面の必要事項を記載ください。

2 講義日：2025年5月20日(火)

18：00～19：30

「経営理念と長期ビジョンの立て方」

「経営理念を立てましょう」とか「経営にはビジョンが必要です」そんなことは、どの本にも書いてあることです。

しかし、本当に自分がワクワクする理念・ビジョンを立てることは非常に難しいことです。

どうやったら立てられるの？実は、正しい作成方法があります。ここでは、深く腑に落ちるような理念・ビジョンの描き方を学びます。

また後継者の方は、先代の経営理念の変容の仕方でも学んでいきます。

※ 講義のあとに懇親会を開催するため、開始を早めております。

4 講義日：(7月下旬予定)

19：00～20：30

「事業戦略に基づく機能戦略を考える」

機能戦略とは、マーケティング・イノベーション・人事などの、事業を具体的に展開するために必要となる機能レベルの経営戦略のことです。

3講義目で学んだ事業戦略に基づき、主にイノベーションやアイデアについて考えていきます。

6～8 講義日：(9月下旬～11月下旬予定)

19：00～20：30

「経営数値の見方について ～管理会計を中心に～」

ここでは、いわゆる簿記だったり、損益計算書・貸借対照表の見方といった単純なお勉強はしません。このような財務会計は、はっきり言って、ほとんど経営の役に立たないからです。

- ①経営にとって大切な管理会計の考え方
- ②事業施策についての有効計数や利益とキャッシュフローの流れ
- ③経営数字を外部機関が見たときどのような基準で評価するのか
- ④節税は「善」か「悪」か

といった、経営者が真に知りたい経営数字にまつわる情報についてお話をしていく予定です。

ほかにも、従業員の働き控えの要因となっている「年収の壁」などについても触れる予定です。

図や表を使ってわかりやすく解説しますのでご安心ください。

10 講義日：(翌1月下旬予定)

18：00～19：30

「人材教育の仕方について ～自立型人材の育成法」

ここでは、人材育成がテーマとなります。単なる人材育成ではなく、自立型人材育成法とは何かについて学びます。特に後継者の方は、古参社員・新入社員をどう巻き込んだらいいのかが非常に苦しみます。教育は永遠のテーマであり、我々もそこに挑戦し続けています。皆さんと共にワーク形式を交え学べたらと思っております。

※ 講義のあとに懇親会を開催するため、開始を早めております。