申込について

募集要項

対　象	**経営者・次世代経営者・経営幹部**　※ほくぎんビジパ倶楽部会員であることが条件です。
定　員	**30社**　※最少催行参加社数13社
受講料	1年間プログラム（講義＋実践＋未来コーポレートブック制作） **ビジパ倶楽部特別価格**　**360,000円**（税込み）／1社・1名さま 交流会費・フィールドワーク・未来コーポレートブック印刷費別 お申し込みはこちら
申込方法	MAIL　別紙申込書をご記入の上、送信ください。　info@bizipa-hokugin.jp FAX　別紙申込書をご記入の上、送信ください。　076-263-6662 WEB　二次元バーコード（Googleフォーム）を読み取り、お申込ください。　申込フォーム▶
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。

この1年は、**3つの学び**で構成されています

1　「経営の基本」をしっかり学ぶ

インプット編

- キックオフ講座　1回
- Chapter講座　5回
- 映像講座　通年

2　自社の価値と強みを“見える化”する

実践アウトプット編

- 実践アウトプット講座5回
- 未来コーポレートブック制作

3　経営の視座を引き上げる

特別セミナー

交流会

- セミナー 2回
- フィールドワーク
- 交流会　●アワード

同社内の幹部・社員さまの追加は特別受講料

同社からの追加受講は1名294,000円（税込み）で受講が可能です。幹部・社員さまと一緒に受講することで、学びを共有して実践に移しやすくなります。
申込方法は別途お問い合せください。

この1年を、未来のために使うと決める。

申込締切　**2026年6月15日（月）**

※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ございます。

お問い合せ先

お気軽にご相談ください

北陸銀行　ほくぎんビジパ倶楽部事務局

〒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

※ほくぎんビジパ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。

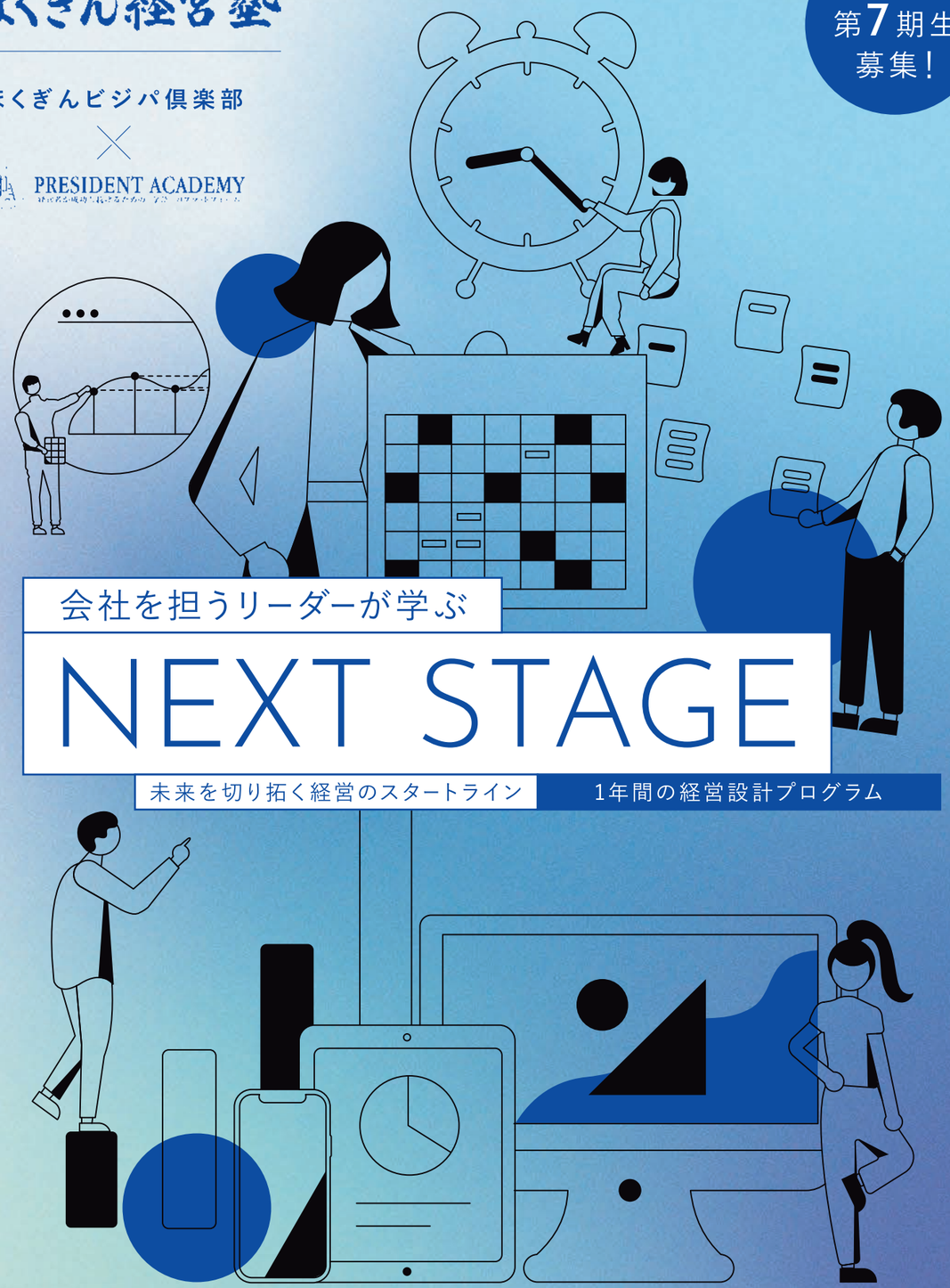
2026年3月現在

経営者・次世代経営者・経営幹部のための

ほくぎん経営塾

ほくぎんビジパ倶楽部
×
PRESIDENT ACADEMY

6月開講
第7期生募集！

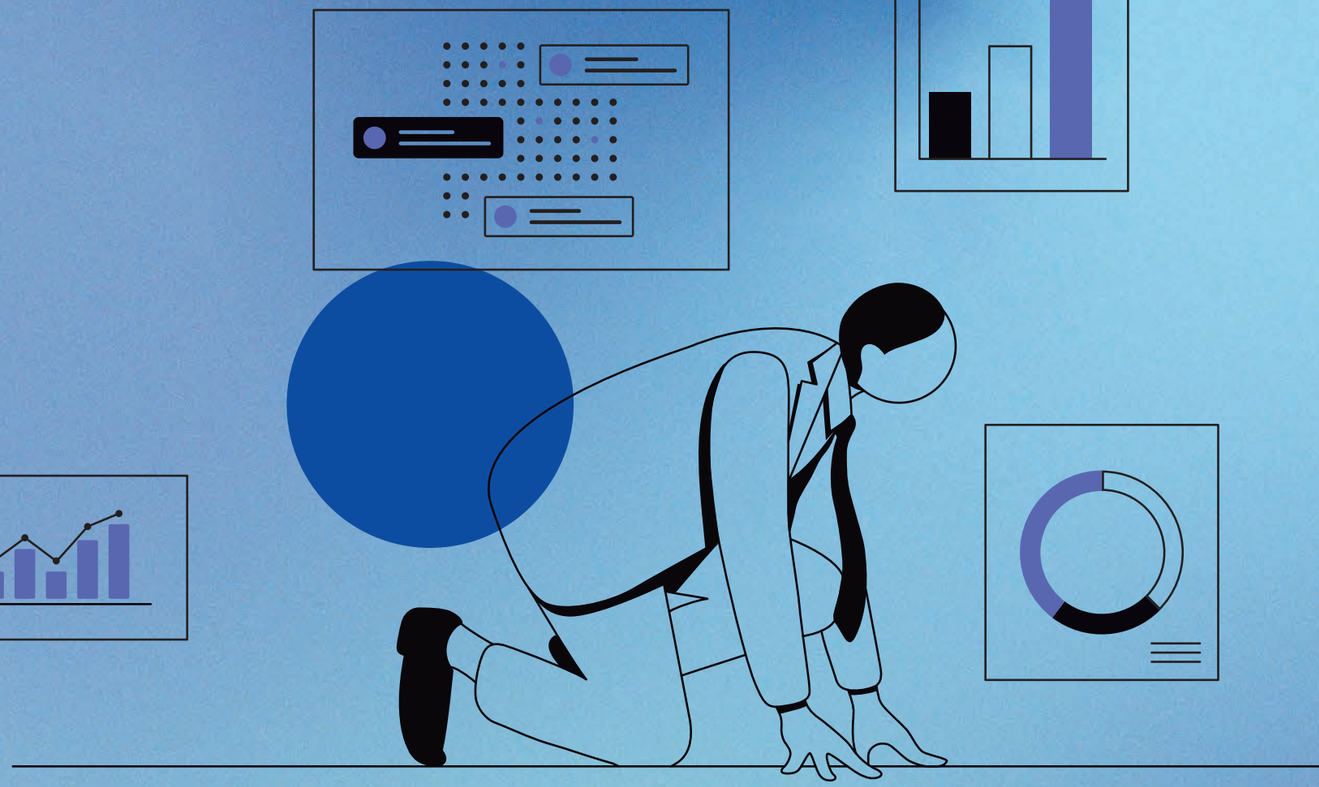


会社を担うリーダーが学ぶ

NEXT STAGE

未来を切り拓く経営のスタートライン　1年間の経営設計プログラム

次世代経営者・リーダーを
育てるスタートライン！



こんな悩みはありませんか？

経営の考えをうまく言語化できない。

幹部と同じ方向を向けているか不安。

経験や勘だけでは判断が難しい。

自社は、何のために存在し、どこへ向かうのか。

その問いに、あなた自身の言葉で答えられていますか。

想いを言葉にする。それが未来を描く第一歩。

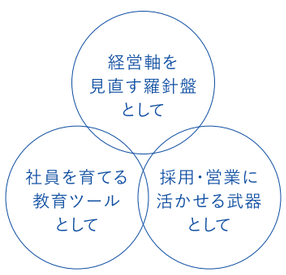
NEXT STAGE

NEXT STAGEは、会社の未来をつくるための1年です。

“この1年間で、ここまで言語化できます。"

ミッション	ビジョン
戦　略	強　み
行動指針	

社内共有・採用・営業に使える「経営の設計図」



『未来コーポレートブック』活用シーン

Teacher

NEXT STAGEを支える講師陣

専任講師

株式会社ビジネスバンク 取締役

滝澤 清隆 氏

Takizawa Kiyotaka

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
専任講師、早稲田大学講師

次世代リーダーに必要な学びは何か?「経営の基本」を体系的・総合的に学べる「経営の12分野」を中心にお伝えします。会社の未来を描くコーポレートブックを一緒に完成させましょう!

組織づくり講師

日本リーダーズ学会 代表

嶋津 良智 氏

Shimazu Yoshinori

早稲田大学エクステンションセンター
講師

人を育てられる人を育てる。NEXTリーダーに必要な組織づくりの基本をお伝えします!

ブランドづくり講師

スターブランド株式会社 フロントマン

村尾 隆介 氏

Murao Ryusuke

小さな会社のブランド戦略の
専門家

「ブランディング」は会社の未来をつくる経営戦略です。採用・営業・商品価値づくりに活かせるブランドノウハウをお伝えします。

学びを「形」に変える。

Plan

自社の未来を、言語と設計図にする1年。

インプット × 実践アウトプット で、経営を“見える化”

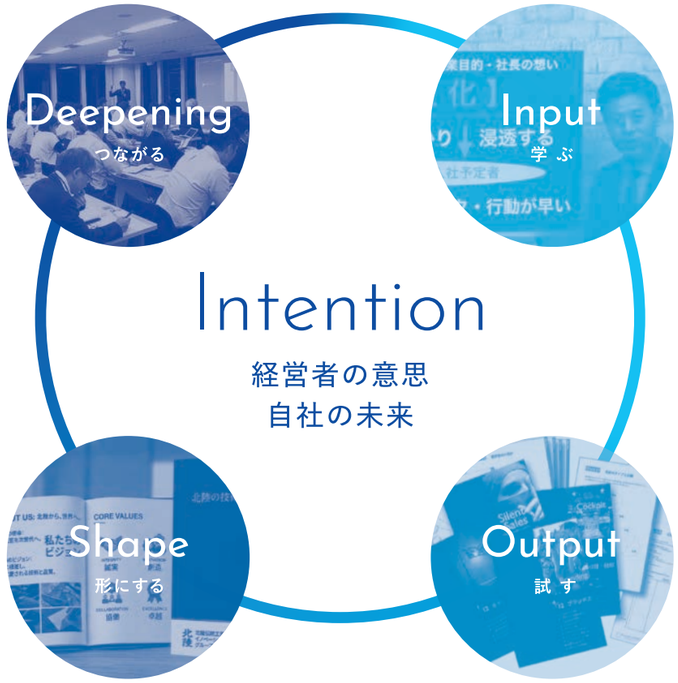
映像・講義で学び、実践講座で言語化・設計へ。
外部講師、フィールドワーク、AI活用も交え、経営の幅と深さを1年で広げます。
NEXT STAGEでは、「考えているだけの人」から、
「語れ、形にできる人」へと変化していきます。

視野を広げ、新たな可能性と出会う

- 外部講師セミナーやフィールドワーク
- 経営者同士の交流で発想を広げる

経営の全体像を、体系的にインプットする

- Chapter講座と映像講座で「経営の軸」を学ぶ
- 「経営の12分野」を横断的に理解する



自社の未来を、見える設計図にする

- AIを活用し、未来コーポレートブックを制作
- 理念・戦略・方針を言語化し、一冊に集約

学びを自社に当てはめて考える

- 実践アウトプット講座で思考を言語化
- ミッションや戦略を自社視点で磨く

未来を形にする1年の設計図

Schedule

会社を変革するマネジメントスキルがマスターできる！

未来コーポレートブック完成 まで、学びを実践につなげる特別カリキュラム

年間スケジュール

インプット編 / 実践アウトプット編 / 交流会 / 特別セミナー

6/26（金）	キックオフ講座【リアル&オンライン開催】 13:30〜17:30 経営の基本デザイン「経営の12分野」／学びの土台をつくる 第7期受講者の企業紹介／北陸銀行による法人向け経営コンサルティング講座 交流会 18:00〜19:30		
7/22（水）	Chapter1【オンライン開催のみ】 15:00〜16:30 未来に向けたミッション（理念） 経営／経営の軸を固める	学びから実践 ▶	8/21（金）
			実践アウトプット講座【リアル&オンライン開催】 15:30〜17:30 ミッション（理念）表現ブラッシュアップ／未来スローガン策定 交流会 18:00〜19:30
9/25（金）	Chapter2【オンライン開催のみ】 15:00〜16:30 未来をつくる強いチームビルディング	学びから実践 ▶	10/28（水）
			実践アウトプット講座【リアル&オンライン開催】 13:30〜15:30 クレド（信条）とリーダーポリシー策定 特別セミナー【リアル&オンライン開催】 16:00〜17:30 組織づくり講師　嶋津 良智 氏　次世代リーダー育成のための3つの新・組織戦略 交流会 18:00〜19:30
11/20（金）	Chapter3【オンライン開催のみ】 15:00〜16:30 未来をひらくブランディング戦略 ファンづくり	学びから実践 ▶	12/18（金）
			実践アウトプット講座【リアル&オンライン開催】 15:30〜17:30 ブランドポリシー策定 交流会 18:00〜19:30
1/22（金）	Chapter4【オンライン開催のみ】 15:00〜16:30 未来も顧客から選ばれ続ける会社づくり 営業マーケティングサイクル	学びから実践 ▶	2/26（金）
			実践アウトプット講座【リアル&オンライン開催】 13:30〜15:30 営業ポリシー策定 特別セミナー【リアル&オンライン開催】 16:00〜17:30 ブランドづくり講師　村尾 隆介 氏　北陸地域ブランディング講座 交流会 18:00〜19:30
3/26（金）	Chapter5【オンライン開催のみ】 15:00〜16:30 情報共有と経営の見える化 AIを活用した生産性を高める仕組み経営	学びから実践 ▶	4/23（金）
			実践アウトプット講座【リアル&オンライン開催】 15:30〜17:30 AIを活用した未来のコーポレートブック策定 交流会 18:00〜19:30
3月	体験型フィールドワーク 体験型で未来企業の訪問研修（予定）		5/21（金）
			プレゼン&アワード講座【リアル&オンライン開催】 13:00〜17:30 未来コーポレートブック プレゼンテーション／OB受講生や学生も交えた交流会

各講座　キックオフ講座 / 実践アウトプット講座 / プレゼン&アワード講座

会 場　北陸銀行一番町スクエアビル
オンラインでもご参加いただけます。

各交流会　交流会は18:00〜19:30

開催場所　富山市周辺
詳細は近日ご連絡いたします。

映像講座 Video

経営に必要な全てのエッセンスがいつでも学べる

経営の12分野　「経営の基本」を体系的・総合的に学ぶマネジメント・プログラム

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。頭の中だけ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しない。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

ブランド力のある会社には、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。そんな会社には惹き付けられる「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。致命的に大切だからこそ、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、売れないと経営は続かない。最高のセールスとは「売り込まない」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）」を高め続けること。

管理力

経理・財務

「数字は苦手」「忙しい」を言い訳にしていないだろうか？社長がする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、属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「次元の違う差」になる。

経営のヒント

オンラインと映像で経営を体系的・総合的に学び実践する

経営の12分野の学びをどう実践に移していけば良いか？
他社の実践例として、どんな取り組みがあるのか？ご紹介します。

『「営業の生産性向上」に必要な2つのポイント』

おすすめポイント　営業活動が属人的になりやすいという課題を理解した上で、どのように営業活動の生産性を上げていくべきかについて、お伝えします。

様々な角度から経営のヒントをプレジデントアカデミー講師等がお届けします。

『成功し続ける社長は、なぜ学び続けるのか？』

おすすめポイント　社長が学ぶ理由、学び続けることの価値・意義を改めて認識できます！
講師：浜口 隆則 氏

プレジデントアカデミーとは About

日本全国33,000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33,000名（2026年3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 浜口 隆則 氏　株式会社ビジネスバンク 代表取締役

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、アー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。

Trial

滝澤 清隆 氏

無料

「社長の基本」マネジメント講座

経営を実践するために必要な「12エッセンス」を全て知ることができる、おすすめ映像です！

お試し動画

視聴は無料！

Youtubeページ

メディア掲載 Media

各種メディアで「経営の12分野」やプレジデントアカデミーが取り上げられています。

- 月刊ビジネスサミット（2022年2月）
- 日経BP「D-Com（ディシジョン・コンパス）」（2022年1月27日）
- PRESIDENT WOMAN Premier 2019年夏号（2019年6月28日）
- 日経×TECH（クロステック）（2019年1月16日）
- 日経ビジネス（2017年12月1日）
- 日経トップリーダー 2017年11月号（2017年11月2日）
- 一橋ビジネスレビュー 2016 Autumn（2016年9月8日）

他 多数掲載していただきました。