

2020年2月13日

各位

株式会社 北陸銀行

ほくぎんビジパ倶楽部「ほくぎん経営塾」 第1期生募集
～経営を変革するための正しい知識や技術を学ぶ年間プログラム～

北陸銀行（頭取 庵 栄伸）は、法人向け会員制サービスの「ほくぎんビジパ倶楽部」の新サービスとして「ほくぎん経営塾」を本年4月より開講いたします。

本経営塾は、成功し続けるために経営に必要な知識や技術を学ぶ、経営者・次世代経営者・創業者を対象とした年間プログラムです。

4月から毎月1回、年間12回のカリキュラムを行います。第一部は北陸銀行のコンサルティング担当者他が、それぞれの担当業務の経営に役立つ情報について講義します。

第二部は、株式会社ビジネスバンクグループが運営する「プレジデントアカデミー」と連携したカリキュラムとなります。また、12回のうち3回は第三部として交流会を行います。

つきましては、第1期生を募集いたします。また、今回開講記念キャンペーンとして通常より割安な料金にて受講できます。

記

1. 「ほくぎん経営塾」概要

	内 容
特 徴	・「経営を変革するための正しい知識や技術」を学び続けていくための会員制の年間プログラム
開催日程	・2020年4月から毎月1回開催、計12回開催
開催場所	・4月～9月は富山開催。10月～3月は金沢開催。 ・北海道（札幌）、三大都市のお取引先は、プレジデントアカデミーが開催しているそれぞれの会場で受講可能。
定 員	・20名程度（先着順）
参加対象	・経営者、次世代経営者、創業者等（ほくぎんビジパ倶楽部会員）
内 容	・別紙パンフレットをご参照ください。
キャンペーン 受講料 特典	・開講記念キャンペーンの特別受講料で受講できます。 特別受講料：195,360円（税込） ※通常228,360円（税込） ・1企業2名参加可能です。お二人目は、1講座5,500円（税込）にて受講できます。
申込期限	2020年3月27（金） ※定員に達した時点で締切とさせていただきます。
連携先	・「プレジデントアカデミー」 https://president-ac.jp/ ・運営会社：株式会社ビジネスバンクグループ（代表 浜口 隆則） 東京都港区北青山 2-12-33-4F 設立：1997年2月 資本金：256百万円

2. 該当するSDGsの目標



SDGsは Sustainable Development Goals の略称で、2015年に国連で採択された2030年までに達成すべき17の目標と169の具体的なターゲットを定めた「持続可能な開発目標」です。ほくほくフィナンシャルグループは、2019年4月に「SDGs宣言」を表明しました。

以 上

<本件に関するお問い合わせ先>

北陸銀行 コンサルティング営業部 tel:076-423-7212

About

プレジデントアカデミーとは

— 日本全国22,000名の経営者が支持する社長の学校

強い想いを持って創業した企業でも、一時的な成功を超えて、10年・20年・30年と成功し続けることは、簡単なことではありません。プレジデントアカデミーは数千社の起業・経営を支援する中で培った「成功し続ける経営に必要な知識や技術」を総合的に提供することによって、会社の生存率を引き上げ、成長し続ける会社を生み出すためのサポートを行う会員制教育プログラムです。



— 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。



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くる状態になりました。

営業をする必要がなくなりました!

「12個の見込客のフォローのやり方」を教えていただき、ハガキやイベントなどポートフォリオを組んで実施した方が効果的だと実感しました。見込客フォローを継続することで、サービス提供に集中できたり、7年前にお会いした方からお問合せや紹介いただいたり、とても良い循環ができています。

リピート率が95%を突破しました!

セミナーで学んだ「売上を高める3つの方向性」どおりに取り組んだ結果、50%程度だったリピート率が95%を突破しました。次回以降のお客さまのご予約でいっぱいです。今後はフロントサービスからバックエンドサービスに移行する仕組みをさらに強化し、ファンを増やしながら収益性を高めています。

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。

— 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	20名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。
受講料	<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 開講記念キャンペーン </div> <div style="text-align: center;"> 195,360円 (税込み) / 1名さま 通常 … 228,360円 (税込み) / 1名さま </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 資料代含む </div> </div> <p><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。 ※「経営の12分野ブランディング」は幹事も参加して、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。</p>

開講記念
キャンペーン中

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 「ほくぎんビジバ倶楽部事務局」までお申込ください。 ↓ 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 振込について <ul style="list-style-type: none"> ・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」をもって領収書に替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ご請求ください。

申込締切 ➔ 2020年3月27日(金)

お問い合わせ先

お気軽にご相談ください

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2月現在

ほくぎんビジバ倶楽部 × PRESIDENT ACADEMY

ほくぎん経営塾

第1期生
募集!

開講記念キャンペーン中



Management School

「学び」のプラットフォーム
経営者が成功し続けるための

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4つのサービス

Service



Service 01 テーマ別講義 <北陸銀行>

・北陸銀行のコンサルティング専門員が経営に役立つテーマで講義



Service 02 経営の12分野 <プレジデントアカデミー>

・毎月1つのテーマを取り上げ、自社の経営について考えていきます。
・1年間で経営に不可欠な12の要素を全て点検することができます。



Service 03 経営支援ツール <プレジデントアカデミー>

・毎日1項目「経営の重要ポイント」を点検するためのメールレター「一日一点定期点検メール」で、継続的に自社を点検し続けることが可能です。

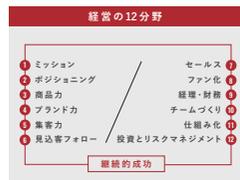


Service 04 交流会の開催

・受講生同士の交流会(会費制)

— 経営の12分野コンセプト <プレジデントアカデミー>

毎月1つのテーマを取り上げ、自社の経営について考えていきます。こうして毎月1テーマを点検していくと、ちょうど1年間で「経営に不可欠な要素」を全て見直すことができます。車は定期的に「車検」がありますが、会社には定期的な「社検」がありません。社長自身が目を配り、定期的にチェックするしかないのですが、抜け漏れなくチェックし続けることは簡単なことではありません。この「経営の12分野」の毎月の講義に参加するだけで、自然と経営への全体像を点検し続けることができます。



— 2020年度カリキュラム日程

Schedule

毎月のテーマに沿って、自社の経営について考えていきます。

第1部の講師:北陸銀行
第2部の講師:プレジデントアカデミー

回	1	2	3	4
日時	4/8(水) 16:00-19:30	5/13(水) 16:00-19:30	6/3(水) 16:00-19:30	7/8(水) 16:00-19:30
会場	ボルファートとやま 3Fルビー (富山市奥田新町8-1)			
内容	第1部 16:00-16:50	オリエンテーション ほくぜんビジネス倶楽部事務局	ビジネスに活かすSDGs 経営企画部 広報CSRグループ	北陸銀行の海外進出支援 国際部 国際企画グループ
	第2部 17:00-19:30	ミッション【商品力】 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。身なされた役割を明確にして宣言しよう。	商品力の29Cuts【商品力】 商品開発は最初から成功するものか?最初は必ず失敗する。誤りの中で完璧な商品を考えていないか?	ポジショニング【商品力】 1事になるのは難しい、それは戦って奪い取るようになっているから。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。
	第3部	交流会 19:30~	—	—

回	5	6	7	8
日時	8/5(水) 16:00-19:30	9/9(水) 16:00-19:30	10/7(水) 16:00-19:30	11/11(水) 16:00-19:30
会場	ボルファートとやま 3Fルビー (富山市奥田新町8-1)		TKP金沢新幹線口会議室 6F会議室6A (金沢市堀川新町2-1井門金沢ビル)	
内容	第1部 16:00-16:50	経営におけるIT活用 システム経営部 ITコンサルティンググループ	プロシナリングで企業価値向上 (株)サーキュレーション	経営計画の立案と実行における留意点 経営計画部
	第2部 17:00-19:30	集客力【営業力】 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【営業力】 見込み客を「そのまま」にしているから?大切なのはお客さんとの距離を少しずつ近づけ、未来につながる仕組み。	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「売れ込まない」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。
	第3部	交流会 19:30~	—	—

回	9	10	11	12
日時	12/2(水) 16:00-19:30	1/13(水) 16:00-19:30	2/3(水) 16:00-19:30	3/3(水) 16:00-19:30
会場	TKP金沢新幹線口会議室 6F会議室6A (金沢市堀川新町2-1井門金沢ビル)			
内容	第1部 16:00-16:50	資金繰り表を経営に活かすコツ 経営におけるIT活用 街角経営コンサルティング	企業型DC制度・iDeCoを活用した資産形成 コンサルティング営業部 DCチーム	「事業譲渡」と企業買収の観点から考えるMMA コンサルティング営業部 MAチーム
	第2部 17:00-19:30	経営・財務【管理力】 「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【管理力】 継続する経営には競争力が必要だ。だからこそチームをつくる。「通い」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。	仕組文化【管理力】 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」同じ成果が出る方法を考えなければならぬ。
	第3部	交流会 19:30~	—	—

— 開催地域

富山(前半6回)・金沢(後半6回)で開催

北陸以外の企業様は最寄りの開催地で受講可能
全国10都市で開催のプレジデントアカデミー「経営の12分野」プログラムに参加できます!下記webサイトまたは別紙「経営の12分野」のスケジュールをご覧ください。

▼ プレジデントアカデミー「経営の12分野」
<https://president-ac.jp/category/essential/>



— 学びを実践に落とし込むツール <プレジデントアカデミー>

オリジナルワークブック&解答例

- 講義内容を自社に当てはめ、明日から具体的に何をどう実践するかまで、行動に繋げやすいような設計
- ワークの解答例を参考にし、「こんな考え方もあるのか」という新しい気づきと出会える



講義スライドの公開

- あらゆる業種・業界の方にもわかりやすい、ビジュアルをふんだんに使った講義スライド
- 特設ページにて期間限定で公開するので、繰り返し復習が可能



復習動画

- 月末に期間限定で配信するので、講義内容の復習に活用できる
- 社内研修としての活用もオススメ



— 経営支援ツール <プレジデントアカデミー>

一日一点定期点検メール

- 毎日1項目「経営の重要ポイント」を点検するメールレター
- 継続的に自社を点検し続けることができる

