

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 ※ほくぎんビジパ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	開講記念キャンペーン 195,360円(税込み) / 1名さま 通常 … 228,360円(税込み) / 1名さま 資料代含む <ビジパ倶楽部会員特典> 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。

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「ほくぎんビジパ倶楽部事務局」までお申込ください。 受付完了後 ほくぎんビジパ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 - 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。

2020年2月現在

ほくぎんビジパ倶楽部



PRESIDENT ACADEMY
経営者が成功し続けるための「学び」のプラットフォーム

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

www.hokugin.co.jp

地域に強さを。ひとに情熱を。

北陸銀行

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



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。

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行員が経営に役立つテーマで講義

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。

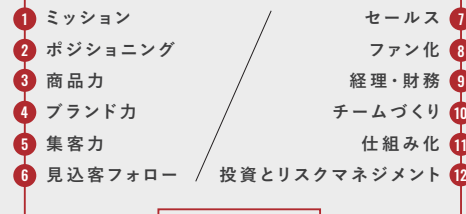
03 経営支援ツール<プレジデントアカデミー>

・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。

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



2020年度 カリキュラム日程

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 ほくぎんビジバ倶楽部事務局	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	戦略的ビジネスマッチング活用 コンサルティング営業部 BMチーム
	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。与えられた役割を明確にして宣言しよう。	商品力の29Cuts【商品力】 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【商品力】 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【商品力】 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。
	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 システム統括部 ITコンサルティンググループ	プロシエリングで企業価値向上 (株)サーキュレーション	コンサルタント活用による経営課題の解決手法 コンサルティング営業部 経営コンサルチーム	経営計画の立案と実行における留意点 (株)名南経営コンサルティング
	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【営業力】 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【営業力】 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。
	第3部	交流会 19:30～	—	—	—

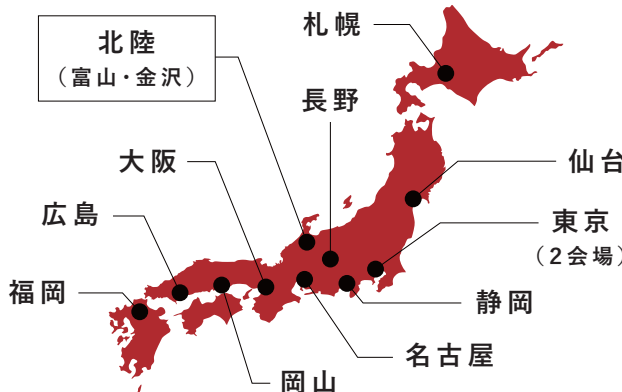
回	9	10	11	12	
日時	12/2(水) 16:00～19:30	1/13(水) 16:00～19:30	2/3(水) 16:00～19:30	3/3(水) 16:00～19:30	
会場	TKP金沢新幹線口会議室 6F会議室6A（金沢市堀川新町2-1井門金沢ビル）				
内 容	第1部 16:00～16:50	資金繰り表を経営に活かすコツ (南)竹橋経営コンサルティング	企業型DC制度・iDeCoを活用した資産形成 コンサルティング営業部 DCチーム	「事業承継」と「企業成長」の観点から考えるM&A コンサルティング営業部 MAチーム	全体まとめ ほくぎんビジバ倶楽部事務局
	第2部 17:00～19:30	経理・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【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 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【管理力】 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。
	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

