

第11期 北海道経営幹部育成塾

※詳細パンフレットは別途ご案内させていただきます。

■ねらい

グローバル化が進展する中で、日本企業をとり巻く環境は大きく変化しています。企業経営にあたり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進歩を背景とした外部（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育成すると共に、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。

■開催期間／2025年11月～2026年2月(全5講、各回9:30～17:00)

■対象／経営幹部・経営幹部候補者

■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

第2講講師 近藤 公彦氏 (小樽商科大学ビジネススクール 教授)
(マーケティング)

第3講講師 出口 秀樹氏 (BDO税理士法人 札幌事務所 所長)
(財務・会計)

■会場／札幌市内会議室(予定)

■受講料(予定)／■会員：148,500円(内税13,500円)

■一般：181,500円(内税16,500円)

■定員／18名(予定)

■カリキュラム案 (テーマ/内容)



第1講	11月11日(火)	1. 経営者の心構え／部門経営者をはじめ経営者として必要な心構えをドロッカー経営哲学も交えて学ぶ 2. 経営戦略策定 / 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	【交流会】
第2講	11月26日(水)	3. イノベーション/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 ～ドロッカーの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じるマインドを醸成する 4. マーケティング/消費者目線で考えるマーケティング思考力を醸成する	
第3講	12月16日(火)	5. 経営計画の策定/実行が伴う「地に足の着いた経営計画」作成方法を学ぶ 6. 意思決定とコミュニケーション/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 7. 財務・会計の知識/財務諸表の見方と経営への活用方法について学ぶ	
第4講	1月14日(水)	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/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 9. 人材活用・組織活性化/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 10. プレゼンテーション/プレゼンテーションの基本を学ぶ	
第5講	2月13日(金)	成果発表/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 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	【評価交流会】