

実施要項		申込要項	
対象者	若手経営者・後継経営者・経営幹部の皆様	申込方法	下記QRコードより所定の申込フォームに入力頂くか、申込書にご記入の上、事務局宛FAX申込またはお取引店までお申込みください。
期間	2025年7月～2025年11月	申込締切	2025年6月27日(金)
定員	20名様	受講料の支払方法	受講料につきましては、一括で頂戴致します。途中ご欠席の日程がございましたも、一部返金の措置は致しかねます。
受講料 (消費税込)	121,000円/名	お問合せ お申込先	大光銀行 地域産業支援部 (登録番号:T5110001022754) 「たいこうトップリーダーズスクール事務局」 TEL:0258-36-4111(代表) FAX:0258-36-4151 Email:fi-service@taikobank.jp 担当:内山

第6期 たいこうトップリーダーズスクール 受講申込書

締切 / 2025年6月27日(金)

たいこうトップリーダーズスクール事務局行

FAX:0258-36-4151

第6期たいこうトップリーダーズスクールの受講を申し込みます。尚、申込に際し下記<留意事項>を承認致します。

会社名 ふりがな	当行取引 店 名	QRコード
会社名	業 種	
会社所在地	〒	
会社TEL	会社FAX	
氏 名 ふりがな	生年月日	
受講者 氏 名	役 職	
携帯TEL	E-mail	

<留意事項>

※受講期間中に提供する情報の著作権は大光銀行及びタナベコンサルティングに帰属しており第三者への提供はお断り致します。
※各種媒体を活用して経営情報の提供を行うため、上記の記載データをタナベコンサルティングに提供します。
※ご記入頂きました顧客情報は、個人情報保護の観点から、会員様へ本サービス及び会員様に有益と思われる情報をご提供させて頂くことのみを目的としております。

<業務提携先>株式会社タナベコンサルティング

1957年の創業以来培ってきた、豊富な実績と経営ノウハウ。
タナベコンサルティングは経営を熟知した総合コンサルタント会社です。
実践的な経営指導と総合力で、企業の成長の壁を打ち破り、着実なる発展を力強くサポート致します。

TCG TANABE
CONSULTING

第6期 受講生募集のご案内

たいこうトップリーダーズスクール

若手経営者・後継者・経営幹部のための総合講座

経営を体系的に学ぶ全5回のカリキュラム

2025.7
START

経営力=事業センス×経営センス

経営の基本を学び、先見性を磨き、自己変革を促す

- 事業センス、経営センスを養う
- 後継者としての役割を明確化
- 受講生間の交流を通じ、仲間を作る

大光銀行

若手経営者・後継経営者・経営幹部向け
自社の行動計画を策定する実践講座！

たいこうトップリーダースクールは、次世代を担う志高き**経営者・後継経営者・経営幹部の皆様**の経営をご支援することを目的に開催致します。経営コンサルティング会社の株式会社タナベコンサルティングとタイアップし、不透明な時代だからこそ必要な**経営の基本、時代を生き抜く先見性を体系的に学習し、次世代リーダーとして必要なスキルと自信**を自分のものにして頂きます。また、勉強会の開催だけでなく、**実務で使える各種情報の提供**を加え総合的にご支援致します。

POINT
01

地元新潟で学べる充実のカリキュラム

POINT
02

経営を体系的に学べる実践講座

POINT
03

自社の固有問題を個別経営
アドバイス

POINT
04

受講生同士の異業種交流会

POINT
05

実務に精通した講師が講義

01 御社の未来を描く
アクションプランを策定

激変する経営環境下において企業が勝ち残るためには、過去の経営の延長線ではなく、環境変化に適合しつつ、自ら進むべき方向性を定める必要があります。

これから1～3年で達成すべき戦略・課題を明確にしたアクションプラン（年度経営計画）の徹底が、社内に健全な危機感と将来への夢を共有化させ、社員の意識と業績を向上させる礎となります。



02 個別訪問による
無料経営アドバイス

1957年の創業以来、タナベコンサルティングは日本の経営コンサルティングのパイオニアとして、数多くの企業をご支援して参りました。

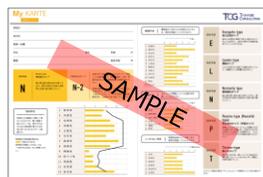
受講生の皆さまがお持ちの様々な固有の経営課題に、経営コンサルタントが個別に経営アドバイスをさせていただきます。
※訪問せずにWEBご面談も可能です。



03 自己啓発をサポート
-MyKARTE(自分カルテ)-

MyKARTE(自分カルテ)は、データに裏打ちされたコンピテンシーモデルに基づき、性格・能力や適正を定量的に分析します。自身の性格特性を知り、自己啓発として、より成長して頂くためのアセスメントツールです。

※第1回目にWEBでの実施方法をご案内予定です。



04 受講生同士の交流

勉強会や懇親会を通して、共に激動の時代を生き抜いていく、かけがえのない仲間をつくることができます。

<スケジュール例>
※時間は変更する場合がございます。

時間	所要	内容
-13:00	-	集合
13:00-14:00	60分	講義
14:00-14:10	10分	休憩
14:10-15:50	100分	実習-ディスカッション-
15:50-16:00	10分	総括・まとめ

回	開催日	講義	内容	会場
1	7月8日(火)	【発会式】 事業戦略～成長戦略をどう描くか～	① 企業経営と後継者の使命 ② 経営者に必要なリーダーシップ ③ 自社の勝てる事業は何か？	大光銀行 本館 (長岡市)
2	8月7日(木)	トップに求められる財務管理能力とは ～儲けの構造を理解する～	① B/S P/Lの理解 ② 経営分析の基本 ③ 損益分岐点の分析	大光銀行 新潟支店 (新潟市)
3	9月17日(水)	ビジョン実現のためのアクションプラン作り① ～成長に必要な現状認識～	① 環境分析から現状を捉える ② 内部環境分析・外部環境分析 ③ やるべき事を絞り込む	大光銀行 本館 (長岡市)
4	10月8日(水)	ビジョン実現のためのアクションプラン作り② ～現状を変える！実行スケジュールづくり～	① あるべき姿の設定 ② 中期経営計画の作り方 ③ 年度計画への落とし込みを行う	大光銀行 新潟支店 (新潟市)
5	11月7日(金)	【修了式】 まとめ講義 & 自社のアクションプラン発表	自社の アクション プラン を発表 修了パーティー ※状況に応じて 変更の可能性有	大光銀行 本館 (長岡市)