

繁栄の礎となる道が、ここにある。

塾生募集のご案内  
第7期[ベーシックコース]

経営課題を読み解く 

成	長	の	方	程	式
---	---	---	---	---	---

# コスモス 経営者塾

# コスモス経営者塾 塾生募集のご案内

## ベーシックコース

ベーシックコースでは、幅広いカリキュラムから企業経営に不可欠な実践的知識を習得し、さらに得た知識を行動におきかえてゆくことまでを学んでいただきます。

### 前期 ▶カリキュラム

第1回 4月20日(木)

#### リーダーシップ

講師  
タナベ経営 特別顧問  
伊藤 昌直

#### 人を動かす力とは ～人と組織とリーダーシップ～

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <b>I. 求められるリーダーシップとは</b><br>(1) リーダーシップの本質とは<br>(2) 5大責任機能で自己現状認識せよ<br>(3) 経営者は計数を把握しなければならない | <b>II. 経営者に必要なコミュニケーションスキルとは</b><br>(1) コミュニケーションのポイント<br>(2) 4つの性格タイプを把握する | <b>III. 人を育てる組織作り</b><br>(1) 人を育てる3つの力とは<br>(2)モチベーションを上げる基本姿勢 |
|---|---|--|

第2回 5月25日(木)

#### 財務

講師  
コスモスアカデミー 代表取締役 税理士  
辻村 哲志

#### これがわかれば会社は伸びる ～財務入門～

- |  |   |  |  |
|--|---|--|--|
| <b>I. 財務諸表とはなにか</b><br>(1) 会社は利害関係者に囲まれている<br>(2) 財務諸表の種類<br>(3) 実際の財務諸表 | <b>II. 貸借対照表(B/S)</b><br>(1) B/Sとは一体なんだろう<br>(2) B/Sの構造<br>(3) B/Sの着眼点<br>(4) 危ない会社のB/S<br>(5) 財務体質をつかむ | <b>III. 損益計算書(P/L)</b><br>(1) P/Lで会社を判別する<br>(2) P/Lの着眼点<br><b>IV. B/SとP/Lの相互関係</b><br>(1) B/SとP/Lはどのように繋がっているか<br>(2) 割って、割って割り返す財務分析<br>(3) 異常点はココでわかる | <b>V. 損益分岐点(CVP)</b><br>(1) 損益分岐点とはなにか<br>(2) 損益分岐点分析(演習)<br><b>VI. 実際の決算書を読む(演習)</b><br>(1) 実例から数字を読み取る |
|--|---|--|--|

第3回 6月22日(木)

#### マナー

講師  
クールスタイルジャパン 代表理事  
水野 れい子

#### 魅力あるエグゼクティブ・マナー ～経営者のための一流のマナーと話し方～

- |  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| <b>I. 今、求められる“一流の”人財像</b><br>(1) 詐欺師に学ぶべきこと<br>(2) 成功者たちが語る「一緒にいたい人」の共通点<br>(3) 心の姿勢が外見に表れる! | <b>II. “儲かる”ビジネスマナーを身につける</b><br>(1) マナーひとつで会社が変わる法則 | <b>III. 第一印象の良さは、“一流”の条件 ※</b><br>(1) 「売り上げを上げる表情」は確実にある!<br>(2) 美しい姿勢と身のごなしは仕事の基本<br>(3) 清潔感とは七難隠す!<br><b>IV. “顧客感激”を生む、表現力</b><br>(1) お客様は「感激」したがるのです! | <b>V. 「この人と仕事がしたい!」と感ぜてもらえる会話 ※</b><br>(1) 第一印象アップのテクニック<br>(2) 「当たり前」が意外にできていない?<br><b>VI. 脱・○○な話し方で「売上アップ」!</b><br><b>VII. “一流”がしている「顧客」「部下」との関係</b><br>(1) 稼げる人の思考方法<br><small>(※:ロールプレイング)</small> |
|--|--|--|--|

第4回 7月20日(木)

#### 法務(労働法)

講師  
森法律事務所 弁護士  
森 美穂

#### 経営者が押さえておくべき労働法の要点 ～採用、退職・解雇の諸問題～

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <b>I. 採用</b><br>(1) 採用は自由か<br>(2) 採用内定と内定の取り消し<br>(3) 試用期間 | <b>II. 有期労働契約の終了</b><br>(1) 労働契約の期間<br>(2) 雇止めとは<br>(3) 平成24年改正労働契約法 | <b>III. 解雇をめぐる問題</b><br>(1) 労働契約の終了原因<br>(2) 解雇の種類と方法<br>(3) 解雇は自由か(解雇権濫用の法理)<br>(4) 懲戒解雇 |
|--|--|---|

第5回 8月24日(木)

#### 会社法・税法

講師  
税理士法人コスモス 税理士  
栗木 博史

#### 経営者が知っておくべき常識 ～取締役の責務～

- |   |                                 |   |  |
|---|---------------------------------|---|--|
| <b>I. 会社法</b><br>(1) 会社法とは何か<br>会社の種類と特徴<br>定款の意義 | (2) 株式とは何か<br>株式の意義<br>株主の権利・義務 | (3) 会社の機関<br>株主総会<br>取締役・取締役会<br>監査役・監査役会 | <b>II. 税法</b><br>(1) 法人税務のポイント<br>(2) 消費税務のポイント<br>(3) 税務調査にいかに対応するか |
|---|---------------------------------|---|--|

### ▶協力



税理士法人 コスモス

経営者のよきアドバイザーたるスペシャリスト集団



企業経営の総合アドバイザー  
株式会社コスモスコンサルティング

企業経営の総合アドバイザー



株式会社 タナベ経営

1957年創業の経営コンサルティングファーム  
JASDAQ



▶ **タイムスケジュール**

14:30～ 受付開始

15:00～ 講 義

18:00～ 質疑・応答

18:30～ 終 了

後期 ▶ **カリキュラム**

第6回 10月19日(木)

**事業戦略**

講師

タナベ経営 特別顧問  
伊藤 昌直

**わが社の勝てる場の発見と勝てる条件づくり ～戦略入門～**

**I. 取り巻く環境分析**

- (1) 自社の強みと弱み
- (2) 自社の新たな価値の発見と創造

**II. 事業戦略の再構築**

- (1) 事業戦略の見直しが必要な企業の要件
- (2) 顧客の再設定

**III. 戦略の方向性**

- (1) 中小企業が取るべき戦略の方向性
- (2) 切・絞・違・深
- (3) ケーススタディから学ぶ

第7回 11月16日(木)

**ブランディング**

講師

ブックマーク 執行役員  
松下 一功

**広告が効かない現代に不可欠な、ブランド戦略を知る ～情報化時代のブランディング～**

**I. ブランディングを理解する  
(事例検証と定義)**

- (1) ブランディングの現場では何がおこなわれているか  
成功事例の検証  
(大手のブランディングプロセスと効果)
- (2) ブランディングの定義  
ブランディングとは?(視覚伝達と口コミ伝達)

**II. ブランディングを体験する  
(ワークショップ)**

- (1) 差別化戦略としてのブランディング
- (2) USPを明確にして、  
自社ブランディングを実践する

**III. ブランディングを実施する  
失敗しない実施ノウハウ公開**

- (1) プロジェクトスタートについて  
発注先をどう見極めるか・発注上の留意点
- (2) マネジメント&PRについて  
内外にブランドをどう守るか・  
内外にどう浸透させるか

第8回 12月14日(木)

**バランススコアカード**

講師

コスモスコンサルティング 公認会計士  
家田 憲二

**利益を出す方法は、すでに自社の中にある ～BSCを使って、自社の本来の力を取り戻そう～**

**I. 成果を出すために**

- (1) 経営理念、ミッション
- (2) 自社の強みを把握する 「人」である
- (3) 成果をだすためには
- (4) マーケティング
- (5) イノベーション
- (6) 成果を出す源は

**II. BSCを使ってみよう**

- (1) BSCとは何か、何がいいのか
- (2) 財務の視点
- (3) 顧客の視点
- (4) 業務プロセスの視点
- (5) 学習・成長の視点

**III. 実践、ビジネスゲーム**

- (1) グループで検討してみよう
- (2) 発表
- (3) 講評&表彰式

第9回 1月25日(木)

**経営計画**

講師

税理士法人コスモス 税理士  
栗木 博史

**自社の未来像を描く ～経営者の思いとその具現化～**

**I. なぜ経営計画が必要なのか**

- (1) 社内に浸透する経営理念、  
基本方針の作り方
- (2) 社員が夢と希望を持てる長期計画
- (3) 社員が納得して行動する行動指針
- (4) 行動指針に基づく人事考課

**II. 今こそ自社の強みを再認識する**

- (1) SWOT分析  
～自社の強みを知る
- (2) 今こそ、事業内容の選択と集中
- (3) いかにか他社と差別化するか

**III. 数値に裏づけされた行動計画**

- (1) 利益計画の基本が逆算
- (2) 不確定要素を加味した  
短期利益計画
- (3) 数値が一人歩きしない  
売上計画

**IV. 経営計画の実行管理**

- (1) 経営方針発表会の仕方
- (2) 月次経営会議でのフォロー
- (3) 金融機関・会計事務所  
の活用

第10回 2月22日(木)

**プレゼンテーション**

講師

税理士法人コスモス 税理士  
栗木 博史

**自分と未来は変えられる。 ～明日への誓い～**

- ・コスモス経営者塾で何を学び取ろうとし、そして何を学んだか?
- ・自己分析・自己反省 ～自分の何を振り返り、何を变えていくのか?
- ・10年後の自分、仲間、そして会社はどうなっていたいのか? どうしたいのか?
- ・「明日への誓い」を皆さんにプレゼンテーションして頂きます。

▶ 応募要項

対象者	若手経営者・後継者の方	開講日	平成29年4月20日(木)
日程	[ 前期 ]	[ 後期 ]	
	第1回 4月20日(木) リーダーシップ 第2回 5月25日(木) 財務 第3回 6月22日(木) マナー 第4回 7月20日(木) 法務(労働法) 第5回 8月24日(木) 会社法・税法 ※都合により講師が変更になる場合がございます。	第 6回 10月19日(木) 事業戦略 第 7回 11月16日(木) ブランディング 第 8回 12月14日(木) バランススコアカード 第 9回 1月25日(木) 経営計画 第10回 2月22日(木) プレゼンテーション	
定員	20名		
受講料	前期:全5回 189,000円(税込) 後期:全5回 189,000円(税込)	通期:全10回 324,000円(税込)	
お申込締切	平成29年4月13日(木)		
会場	コスモスグループミーティングルーム [コスモス21ビル7F]		
お申込方法	別紙受講申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。		



コスモスとは“宇宙”の意であり“無限”であることを意味します。  
私どもコスモスグループは、無限の可能性を追求することを志とする者の  
共同体であり、各分野の精鋭が集結したスペシャリスト集団です。

[ グループ概要 ]

株式会社ジャパン・アカウンティング・サービス	相続対策・経営コンサル・講演会
税理士法人コスモス	税務申告・税務対策・事業再編
プレミアム監査法人	監査・公開支援・財務コンサル
株式会社トゥエンティ・ワン	M&A仲介・企業再生コンサル
株式会社コスモス・インシュアランス・ブローカーズ	保険コンサル
株式会社コスモスコンサルティング	M&A情報・財務戦略・ISO取得支援
有限会社シーアイビー不動産	不動産仲介・不動産コンサル
株式会社コスモス・アウトソーシングサービス	記帳代行・入力業務・経理補助
株式会社コスモスアカデミー	教育・講演会・セミナー開催
株式会社コスモス国際マネジメント	国際税務・海外進出コンサル・海外リサーチサービス
株式会社コスモス財産コンサルタンツ	資産の運用・財産コンサル
株式会社コスモスアタック	営業のコンサル・仲介・紹介

お問合せ先

株式会社 コスモスアカデミー

〒460-0008 名古屋市中区栄一丁目12番5号 コスモス21ビル9F

TEL 052-203-5568

FAX 052-204-2127

<http://cosmos-ac.jp/>

Designed by jam inc.

経営につながるデザイン [www.jam.co.jp](http://www.jam.co.jp)