

セミナー一覧

函館 函館ロイヤルホテル	1/13(火) 13:30-17:00	株式会社タナベ経営 ネットワーク本部 本部長 三浦 保夫氏 ①強い組織に強いリーダーシップあり ②儲けの仕組みを理解する～P/L・B/Sの徹底理解～	定員 30人
札幌① ロイトン札幌	1/22(木) 13:00-16:30	東京大学大学院経済学研究科・経済学部 教授 高橋 伸夫氏 人を育て、経営を活性化させる道～新しい日本の人材戦略 株式会社タナベ経営 北海道支社長 笠島 雅人氏 人材育成を目的とした人事評価制度とは	定員 100人
北見 ホテル黒部	1/26(月) 13:30-17:00	株式会社タナベ経営 ネットワーク本部 本部長 三浦 保夫氏 ①強い組織に強いリーダーシップあり ②儲けの仕組みを理解する～P/L・B/Sの徹底理解～	定員 30人
釧路 ラスティングホテル	2/4(水) 13:30-17:00	株式会社タナベ経営 取締役 中東 和男氏 ①人づくりは企業作り～中小企業の人材育成～ ②経営者に必要な財務知識～自社の数字を理解する～	定員 30人
帯広 北海道ホテル	2/5(木) 13:30-17:00	株式会社タナベ経営 取締役 中東 和男氏 ①人づくりは企業作り～中小企業の人材育成～ ②経営者に必要な財務知識～自社の数字を理解する～	定員 30人
旭川 旭川グランドホテル	2/6(金) 13:30-17:00	株式会社タナベ経営 ネットワーク本部 本部長 三浦 保夫氏 ①強い組織に強いリーダーシップあり ②儲けの仕組みを理解する～P/L・B/Sの徹底理解～	定員 30人
苫小牧 グランドホテルニュー王子	2/10(火) 13:30-17:00	株式会社タナベ経営 北海道支社長 笠島 雅人氏 ①強い経営を実現する組織・人事戦略 ②企業成長のための収益構造改革	定員 30人
札幌② ロイトン札幌	2/27(金) 13:00-16:30	株式会社佐々木常夫マネージメント・リサーチ 代表取締役 佐々木 常夫氏 ワークスタイル改革が企業と社員を強くする 株式会社タナベ経営 北海道支社 経営コンサルティング部 部長 阿部 和也氏 成長する会社の経営財務	定員 100人

お問合せ・お申込み先

株式会社 道銀地域総合研究所 <担当：大熊>

TEL:011-233-3562 FAX:011-207-5220

MAIL:seminar@doginsoken.jp

セミナー情報はホームページ
でもご確認ください。

道銀総研



<http://www.lilac.co.jp/doginsoken/index.html>

参加申込書

本参加申込書に必要事項をご記入の上、下記、(株)道銀地域総合研究所までFAXでお送りいただくか、Eメールの場合は、必要事項を任意の書式でご記入の上、下記アドレスまでお送りください。なお、定員になり次第、締め切らせていただきます。

FAX:011-207-5220 E-MAIL:seminar@doginsoken.jp

会場 (○をつけてください)	函館 ・ 札幌① ・ 北見 釧路 ・ 帯広 ・ 旭川 苫小牧 ・ 札幌②	参加者 役職・氏名	役職
			ふりがな 氏名
会社名		電話番号	
ご住所	〒	FAX番号	
		E-MAIL	

【個人情報の取り扱いについて】本講座へお申し込みの際にお伺いする個人情報は、北海道、(株)道銀地域総合研究所からの情報の配信、及びお問い合わせへの回答等の連絡と本事業の円滑な遂行および改善のための分析に利用いたします。いただいた個人情報については、法令に基づく開示請求があった場合、ご本人の同意があった場合、その他特別な理由のある場合を除き、第三者には提供いたしません。

～人材を確保するために本当になすべきこと～

地域企業のための

人材確保・ 定着支援 セミナー

参加
無料

対象：道内企業の経営者・管理職



主催：北海道 運営：株式会社道銀地域総合研究所

協力：北海道経済連合会／一般社団法人北海道商工会議所連合会／一般社団法人北海道建設業協会／一般社団法人北海道IT推進協会
公益社団法人北海道トラック協会／社会福祉法人北海道社会福祉協議会／一般社団法人北海道中小企業家同友会
北海道商工会連合会／北海道中小企業団体中央会／北海道農業法人協会／一般社団法人北海道機械工業会

企業活動の生命線である「人材」。

人材確保が困難になってきている現在、この問題は重要な経営問題であり、中長期的な経営戦略とも密接につながっています。組織のあるべき姿と人材問題への対応策について、事例を基に詳しく説明します。



札幌 **1月22日** 13:00~16:30 **定員 100人**
ロイトン札幌

人を育て、経営を活性化させる道 ～新しい日本的人材戦略

東京大学大学院経済学研究科・経済学部 教授
高橋 伸夫

人材育成を目的とした 人事評価制度とは

株式会社タナベ経営 北海道支社 支社長
笠島 雅人

講師情報

1957年小樽市生まれ。小樽商科大学商学部卒業、筑波大学大学院社会学研究科退学、東京大学教養学部助手、東北大学経済学部助教授などを経て、1998年から現職。主な著書に『ぬるま湯的経営の研究』（東洋経済新報社、第25回経営科学文献賞受賞）、『虚妄の成果主義—日本型年功復活のススメ』（日経BP社）。その他、著書多数。学術博士（筑波大学、1987年）。



講師情報

地域中小企業から1部上場企業まで多数のコンサルティング経験を持ち、常に「成長する企業の、成長するパートナーでありたい」が信条。

【実績】

- ①売上10億の食品メーカーの経営管理改革及び幹部育成を行い、5年で売上25億の企業へ成長させる
- ②売上120億円の商社の業務改革を行い、情報のDB化、分析の効率化を図り他社との差別化を図る
- ③売上100億の卸売業の再建・リストラで黒字化を図る



札幌 **2月27日** 13:00~16:30 **定員 100人**
ロイトン札幌

ワークスタイル改革が 企業と社員を強くする

株式会社佐々木常夫マネージメント・リサーチ 代表取締役
株式会社東レ経営研究所 元社長 **佐々木 常夫**

講師情報

1944年秋田市生まれ。1969年東京大学経済学部卒業、同年東レ入社。妻が病気で入退院を繰り返す中ではあったが、破綻会社の再建やさまざまな事業改革に全力で取り組んだ結果、2001年に同期トップで東レ取締役となり、2003年に東レ経営研究所社長となる。2014年10月、古希の誕生日をもって同社特別顧問を辞任。内閣府の審議会委員、大阪大学客員教授なども歴任。



講師情報

「企業は人なり」を信条に、数多くのコンサルティング実績を持つ。「人」を大切にし、現場重視で企業の将来ビジョンと成長戦略をサポート。業種を問わず、企業体質を革新する独自のノウハウに強み。

【実績】

- ①ビジョンと戦略を成功に導く「組織経営」を実践指導
- ②売上50億の「閉塞感漂うマンネリ型」の中堅企業に、プロジェクトチームを立上げ指導。売上高を2倍にする
- ③売上30億で連続赤字の企業へ管理会計システムを導入。キャッシュフローを10倍にする



成長する会社の経営財務

株式会社タナベ経営 北海道支社 経営コンサルティング部 部長
阿部 和也

函館 **1月13日** 13:30~17:00 **北見** **1月26日** 13:30~17:00 **旭川** **2月6日** 13:30~17:00 **各日定員 30人**
函館ロイヤルホテル ホテル黒部 旭川グランドホテル

- 1 強い組織に強いリーダーシップあり
- 2 儲けの仕組みを理解する～P/L・B/Sの徹底理解～

株式会社タナベ経営 ネットワーク本部 本部長
三浦 保夫

講師情報

会計事務所出身。数字の苦手な人に、わかりやすく計数の本質を理解させることにおいてはタナベ経営屈指。また、全国の金融機関主催研修会でのコンサルティング事例は、これまで培ってきた各分野のノウハウを融合させた実践的内容により好評を得ている。



釧路 **2月4日** 13:30~17:00 **帯広** **2月5日** 13:30~17:00 **各日定員 30人**
ラスティングホテル 北海道ホテル

- 1 人づくりは企業作り～中小企業の人材育成～
- 2 経営者に必要な財務知識～自社の数字を理解する～

株式会社タナベ経営 取締役
中東 和男

講師情報

平成3年 株式会社タナベ経営 入社
平成12年 同社 ネットワーク本部 本部長
平成17年 同社 取締役 ネットワーク本部長
平成26年 同社 取締役 ネットワーク本部担当
現在に至る

数多くの企業、経営者を診断してきたタナベ経営が蓄積してきたデータを基にした成功する企業経営者に共通する経営の原理原則は全国で高評価を得ている。近年では全国の後継者支援に従事し、厚い信頼で相談が絶えない。



苫小牧 **2月10日** 13:30~17:00 **定員 30人**
グランドホテルニュー王子

- 1 強い経営を実現する組織・人事戦略
- 2 企業成長のための収益構造改革

株式会社タナベ経営 北海道支社 支社長
笠島 雅人

講師情報

地域中小企業から1部上場企業まで多数のコンサルティング経験を持ち、常に「成長する企業の、成長するパートナーでありたい」が信条。

【実績】

- ①売上10億の食品メーカーの経営管理改革及び幹部育成を行い、5年で売上25億の企業へ成長させる
- ②売上120億円の商社の業務改革を行い、情報のDB化、分析の効率化を図り他社との差別化を図る
- ③売上100億の卸売業の再建・リストラで黒字化を図る

