

2026年度
経営幹部
強化塾

全5日間

2026年10月開講

右腕養成

株式会社 九州経済研究所
<https://www.ker.co.jp/seminar/>

ker セミナー

検索

•お申し込みは、WEBからも可能です。

「社長の右腕」を育てる！

「経営幹部に会社の将来を見据えた意見や行動が見られない」

「社長の想いや考えが経営幹部に伝わらない」

その原因として、社長と経営幹部との間に認識の違いがあることが考えられます。

社長は当然知っているだろうと考えている、経営に関する基礎的な知識であっても経営幹部はどのようにして学ばよいか悩みを抱えているものです。

KERの経営幹部強化塾では、経営に関する基礎知識を身に付け、**社長と同じ視点**で考え行動し、**時には社長に意見具申**することができる社長の右腕を育てます。

KER経営幹部強化塾の特徴

① 経営幹部に必要な知識を網羅！

経営に関する基礎的な知識を、全5日間で習得することができます。

これらの知識を身に付け、社長と共にこれからの会社が進むべき方向性(戦略)や具体的な行動(戦術)について立案することができる人材を育成します。



② 自社の経営資源を活かす経営ノウハウを習得！

自社を取り巻く環境を捉え、経営資源を見直し強化・活用するための経営ノウハウを習得します。

③ 社長と同じ視点で考え行動する意識を醸成！

社長の右腕として果たすべき役割とは何か、経営者の視点を持つとはどのようなことかを理解し、経営幹部としての意識を醸成します。

④ 自社以外の視野に触れる

自社で長く勤めて貢献していられしゃる方でも、他社、特に異業種の経営幹部の意識を知る機会は意外なほど少ないようです。

本研修でのグループワークや発表で、複数の会社の幹部・幹部候補の考え方と触れることは、自社とは異なる新たな視点や考え方を知り、視野を広げるきっかけとなります。

受講者の感想

株式会社トラストバース
常務取締役 油田 哲平 様

経営資源である『ヒト・モノ・カネ』を軸に学びましたが、あっという間の充実した5日間でした。特に一番勉強になったのは『カネ』で、苦手意識があったのですが、大変分かり易く教えていただきました。また、最終日に学んだ『SWOT分析』は当社の営業ミーティングでも活用していきたいと思えます。

受講して感じたことは、『モノ・カネ』に関しては行きつく答えがある程度決まっていると思いますが、やはり一番難しいのは『ヒト』の問題だと感じています。経営者・経営幹部として会社を目指す姿へ導くには、社員の一人ひとりの力を結集させる必要があります。そのためには、気持ちよく皆が働ける会社を作り、私自身経営者・経営幹部としての力量を磨いていかなければならないと感じさせられた5日間でした。

株式会社久永
DXサポートグループ 久永 晃司 様

5日間に渡って、経営にとって大切な要素を一つ一つ丁寧に学ばせて頂きました。初日の講義後に、新聞から気になった記事をピックアップし100字程度で『なぜ気になったか』をまとめる課題が課せられました。課題に取り組むことで、自身の興味関心が感覚的なものから、言語化・可視化することでより明確に認識できるようになったと感じました。また、ほかの受講者の方々とシェアすることで新しい視点を貰えて、とても楽しく学べました。

経営幹部として社長の期待に応えるため、明確なビジョンを持ちたいと考えています。これまで社長を始め社員の皆様が、強固な財務基盤や規律を重んじ笑顔で挨拶を交わす文化を育てて頂きました。そういったことに敬意を払いながら、社員の皆様やお客様、引いては社会が豊かになるためにどうすればよいか、社員一丸となって知恵を合わせて取り組んでいきたいと考えております。

スケジュール(全5日間)

カリキュラム

課題

1日目

2026年
10月9日(金)
10:00~16:30

テーマ1「経営幹部として」

1. 経営幹部としてのあるべき姿は
(1) 他者の視点
2. 経営者の視点を持つ
(1) 経営戦略と戦術の基礎
(2) 経営課題とは
(3) 経営計画の基本
3. 外部環境の捉え方
(1) 外部環境の機会と脅威
(2) 情報感度の高め方



懇親会

事前課題

- 経営者からのメッセージ

研修後課題

- 課題図書レポート

2日目

2026年
11月13日(金)
10:00~16:30

テーマ2「ヒト」～“人材育成”

1. 社員教育の仕組み作りと進め方
2. 人事評価制度を活かした人材育成
3. 自社に合ったOJT、Off-JT、SDとは
4. 他社事例に学ぶ
5. これからの人材育成

3日目

2026年
12月4日(金)
10:00~16:30

テーマ3「モノ・サービス」～“マーケティング”

1. マーケティングミックス(製品・価格・場所・販促)
2. 顧客にとっての真の価値(顧客起点の発想)
3. 差別化のポイント
4. 自社の商品・サービスのあるべき姿
5. 新商品・新サービス開発のポイント

4日目

2027年
1月15日(金)
10:00~16:30

テーマ4「カネ」～“財務分析”

1. 決算書の読み方
2. 財務分析の基本
3. 自社の業績構造を理解する
4. 売上アップの3原則
5. 経費削減の進め方



研修後課題

- 自社財務分析

5日目

2027年
2月12日(金)
10:00~16:30

テーマ5「自社の経営課題」～“戦略と組織のマネジメント”

1. リスク管理
2. 自社の現状分析(SWOT分析、クロスSWOT分析)
3. 経営課題の再確認
4. 論理的思考法
5. 経営幹部としてやるべきこと(組織の課題と自分自身の課題)

よくあるご質問

Q KER経営者養成スクールとの違いは？

A この経営幹部強化塾は、経営理念や経営戦略に沿って部署を運営する力をつけるためのセミナーです。

一方、経営者養成スクールは、その経営戦略そのものを作るための知識と経験を積むためのセミナーとなります。

将来的に経営トップとなる可能性が高く、会社全体の方針決定に深く関与される方には**経営者養成スクール**を、それを支える経営幹部となっていたいただきたい方には**経営幹部強化塾**をお勧めしております。

Q 経営幹部強化塾の対象者は？

A 既に経営幹部として部署を動かしているか、将来の幹部候補となっている30代～50代の方々が参加されています。

ご派遣いただいている会社・組織の規模、業種や、受講者ご本人の職種も様々です。

カリキュラムの内容上、部下をお持ちで、担当部署を動かしている方が参加されますとより具体的な学びにつながりやすくなります。

2026年度 経営幹部強化塾 募集要項

セミナー番号	2640-002		
対象者	経営幹部	定員	25名
期間	2026年10月9日(金)～2027年2月12日(金) 全5回		
申込期限	2026年9月30日(水)		
開催場所	KERセミナールーム(鹿児島市)		
受講料	KER会員：143,000円(消費税込) 一般：176,000円(消費税込) (教材費用を含む)		

●お申込について

弊社ホームページ(<https://www.ker.co.jp/seminar/>)からメールフォームでお申込いただくか、下の「受講申込書」の必要事項をご記入いただき、FAXにてお申込ください。
申込書到着後、「受講票」、「ご請求書」、「ご請求明細」をお送りいたします。万が一、5営業日程度たっただけにお手元に届かない場合は、お手数ですがご連絡ください。

*お申込に際し、記入内容の確認が必要な場合や、残席の関係上必要な場合は弊社より電話連絡させていただく場合がございます。

●お支払いについて

「ご請求書」及び「ご請求明細」の内容を十分ご確認の上、受講料を銀行振込にてお支払いください。振込先等、詳しくは「ご請求書」をご覧ください。

*受講の3営業日前までにご入金がない場合、キャンセル扱いとさせていただきます。

●キャンセルについて

やむを得ずキャンセルなされる場合は、弊社ホームページよりインターネットでお手続きしていただくか、「キャンセル申込書」をダウンロードしていただき、必要事項を記載の上、FAXにてご送付ください。なお、当日キャンセルの場合は返金いたしかねますのでご了承ください。

受講申込書

FAX

099-227-3025

お申込日	2026年 月 日	区分	KER会員・一般		
貴社名 (法人名)	フリガナ	貴社ご担当者			
代表者名		代表電話番号			
ご住所	〒	連絡用電話番号			
		FAX			
		E-mail			
お取引店	鹿児島銀行 支店 出張所	業種		社員数	名

セミナー名	セミナー番号	参加者ご氏名	性別	年齢	役職	受講料
経営幹部強化塾	2640-002		男・女			
	-		男・女			
	-		男・女			
	-		男・女			
	-		男・女			
	-		男・女			

*ご記入いただいた個人情報は、受講票・請求書の発行や出欠確認など、当セミナーの円滑な運営及び弊社セミナーのご案内のために利用させていただきます。

お問合せ先

鹿児島銀行グループ
株式会社九州経済研究所 経営支援部
〒892-0822 鹿児島市泉町3番3号 鹿児島銀行本店別館ビル7階
TEL.099-223-5299 E-mail:keiei@ker.co.jp



弊社使用欄

--