

募集概要

募集対象	りそなグループのお取引先企業の経営幹部、ならびに今後その役割を期待される方
開催時期	2026年11月～2027年9月(毎月1回開催)
受講料	会員 660,000円(税込) 一般 825,000円(税込) ※受講料は1名様あたりの料金です。 ※第10講・第11講の会場への交通費・宿泊費は含まれません。 ※期間中(2026年11月～2027年9月までの間)に消費税率の引上げがあった場合、対象期間の差額相当分を講義日数割にて別途申し受けます。
募集人員	30名

お申込み方法

申込方法

りそな総合研究所のホームページからお申込みください。
以下のURLまたは右の2次元コードからアクセスし、
専用申込みフォームよりお申込みください。
<https://www.rri.co.jp/kenshu/msonline.html>



受講料
お支払い方法

会員の方

年会費引落口座から口座振替させていただきます。
引落日: 2026年12月23日(水)

振込希望の会員の方、及び一般(非会員)の方

請求書記載の当社口座宛てにお振込みください。
振込手数料は貴社にてご負担願います。
なお、領収書は「振込金受取書」をもって代えさせていただきます。

キャンセル
ポリシー

キャンセルは、第1講の1週間前17時までにご連絡ください。
それ以降のキャンセルは、受講料の全額をいただきますのでご注意ください。

オンライン講座のご視聴にあたって

- *本講座の動画配信には株式会社ファシオが運営する配信プラットフォーム「Deliveru」を使用します。
- *「Deliveru」はWebブラウザで利用可能なためアプリのダウンロードは不要です。
- *開講前に受講者専用の視聴用IDとパスワードをお送りします。ID・パスワードは受講者ご本人のみがご利用いただけます。

視聴環境について

- 視聴環境を事前にご確認ください。
- 推奨環境の詳細はこちら(<https://deliveru.jp/faq/#Q7>) をご覧ください。
 - Internet Explorerはご利用いただけません。
 - 光回線かつ有線接続を推奨いたします。
(モバイル回線やテザリングは通信が不安定になる場合があります)
 - 開講前に、接続テストのご案内をお送りします。

ご準備いただく機材および環境について

- インターネット接続環境(※通信費はご負担ください。)
- パソコンまたはタブレット、および付属のACアダプター
- Webカメラ(内蔵・外付けどちらも可)
- マイク付きヘッドセット、またはマイク付きイヤホン
- 周囲の音が入らない静かな環境。配信内容が第三者に漏れない環境、
機密情報、個人情報が映り込まない環境でご視聴ください。

禁止事項について

- 以下の行為を禁止いたします。
- ID・パスワードの第三者への貸与・譲渡。
 - 受講者ご本人以外の方による視聴、または複数名での視聴。
 - 配信内容が他の方に漏れる環境での視聴。
 - 本コンテンツ内で提供した情報の複製、編集、加工、販売等の利用。
 - 研修内容の録音、録画、スクリーンショット、SNS投稿等の二次利用。

免責事項および委託会社への情報共有について

- インターネット環境やネットワークの問題によるサービスの遅延、中断、消失等については、当社では責任を負いかねます。
- 本講座の配信・運営を円滑に行うため、受講者ご本人の会社名、氏名、メールアドレス等の情報を必要に応じて委託会社と共有いたします。

お問い合わせ先

りそな総合研究所 研修セミナー部 「りそな経営幹部養成オンライン講座」事務局 担当: 松倉・上村
TEL 03-5653-3735

経営幹部の戦力化が企業を成長へと導く！

りそな経営幹部養成 オンライン講座 第6期

2026年11月開講

✓ 全11回で体系的に経営を学ぶ経営幹部の成長特化型プログラム

経営戦略や事業計画の基礎から具体的なアクションプランの策定までを体系的に学習し、企業の将来を担う経営幹部の成長を支援します。
講義→グループ討議→発表→事後課題(自社分析)の流れで学びを深めます。

✓ 双方向講義とグループ討議で実践力向上

講師との双方向のやりとりやグループ討議により、リアル開催と遜色のない環境を提供。
受講者同士で多様な視点を共有しながら、リーダーとしての視座を高め合います。

✓ 高品質なオンライン環境と充実のサポート体制

研修専用プラットフォームにより高品質な映像・音声でストレスなく講義に集中できます。
また、見逃し配信機能でアフターフォローも万全です。

講座概要

「知」のストロークを重ね、現場で活かす！

受講生から声

- 経営者として心構えと目線を、毎回の講義と課題で学ばせていただきました。今後は一段高い視座から業界・会社の未来を見据えていこうと思います。
- グループワークが多くあり、他者の考え方や他社の視点で学ぶことができました。
- 社内にばかり向いていた目を社外に向けるきっかけができました。異業種の方々のお話が沢山聞け、勉強になりました。
- 講義中に理解しきれなかった部分を、見逃し配信で繰り返し見直せたのが良かったです。

PHASE

1

激変する経営環境！今、経営幹部は何をすべきか？

インプットから着想へ

21世紀に入り、旧来型のビジネスモデルや営業スタイルの陳腐化が進んでいましたが、コロナ禍を経て、AI技術が急速に進化し、米国の政策変更に伴うグローバル市場の混乱により、さらに企業は“Change or Die”（変わるか死ぬか）の決断を迫られています。第1フェーズでは、経営の上位概念を再構築することから始め、現在の知的財産資本主義において最も重要な無形資産であるブランドを再構築することを主眼にしています。また、継続的な成果向上を目的とした組織営業力強化・改善のため、具体的な改革プランを考察します。リモート下でも個々のモチベーションが持続し、個々人が変化に対して俊敏に対応できる“ノリの良い”チームをどのように創るかを議論します。

第1講

2026年11月25日(水)

経営の上位概念
～ミッション・バリュー・ビジョンと
事業領域～

- ミッション ～集団としての目的、組織の社会的意義は何か？
- バリュー ～守るべき価値、行動規範は？
- ビジョン ～期限付きの夢、大目標は何か？
- 事業領域 ～我々は何屋なのか？

LIVE

4.5時間

13:00～17:30

第2講

2026年12月16日(水)

リ・ブランディング
～魅力化×差別化～

- 知的財産資本主義の時代
- ブランドの変遷
- ブランド・エクイティ（顧客との約束）の構築
- リ・ブランディングの条件

LIVE

3.5時間

13:30～17:00

第3講

2027年1月22日(金)

セールスイネーブルメント
～営業4.0と行動経済学～

- 2027年 世界とビジネスはどう変わる？
- セールスイネーブルメント
- 昭和型から令和型へ（営業4.0）
- 営業DX（MA/SFA/CRM）

LIVE

4時間

13:30～17:30

第4講

2027年2月16日(火)

戦略的人的資源管理と
サーバントリーダーシップ
～常勝集団の理想的チームマインドとは～

- HRF（ヒューマン・リソース・フロー）とS-HRD（戦略的人的資源開発）
- やる気の継続
- サーバントリーダーシップ
- ノリの良いチームの創り方

LIVE

3.5時間

13:30～17:00



村上 和徳 氏

ハートアンドブレイン株式会社
代表取締役

1968年、千葉県生まれ。新日本証券（現みずほ証券）入社後、日本未公開企業研究所首席研究員、米国プライベート・エクイティ・ファンドのジェネラルパートナーであるウエストスフィア・パシフィック社東京事務所ジェネラルマネジャーを経て、1999年、ハートアンドブレイン株式会社を設立。経営コンサルティング・人材強化研修を主軸とし、「勝たせる経営戦略」の立案・運営をサポート。上場企業からも高い評価を受けている。
また、再生機構認定コンサルティング会社として、倒産寸前の老舗旅館再生をはじめ、数多くの企業再生実績を誇る。経営幹部を対象としたものから管理職・マネージャーを対象としたものまで多数の研修実績がある。

PHASE

2

数字と理論を実践に活かす戦略思考法とは？

着想からゴールへ

企業を取り巻く経営環境は、これまでの経験値が通用しない未体験ゾーンに突入しました。第1フェーズで学んだ経営の大局観を踏まえ、第2フェーズでは、より実務に結び付くテーマを取り上げ、数字と理論を使って戦略的なフレームワークを体得します。
会社の通信簿である財務諸表についてその構造と意味を理解し、自社の数字を判断する力を養うと同時に、勝つための競争戦略論と事例を、自社に置き換えて考えます。
また、これからの組織づくり、人づくりについて、時代の変化と、変革の方向性、経営者として持つべき思想・哲学の重要性について学びます。

第5講

2027年3月17日(水)

財務数字から会社を読み解く

- 企業経営と財務三表のつながり
- B/S、P/L、C/Fの構造と経営の立場からの見方
- 会社数字を経営に活かす財務分析
- 管理会計制度の考え方と活用方法

LIVE

5時間

11:00～17:00

第6講

2027年4月21日(水)

事例に学ぶ！
勝つための競争戦略

- 戦略論の時代変遷と考え方
- 事例で考える中小企業経営と競争戦略論
- 競争戦略とリーダーシップの関係
- 自社分析の手法と進め方

LIVE

5時間

11:00～17:00

第7講

2027年5月20日(木)

令和時代の
人事組織マネジメント

- ダイバーシティーとトータルリワード
- 管理原則と組織活性化のための環境整備
- 社員の成長を加速させる人事制度の考え方
- 生産性を上げる教育投資の考え方

LIVE

5時間

11:00～17:00



北村 信貴子 氏

株式会社アタックス
執行役員 シニアパートナー

上場食品メーカーに勤務後、1991年、中小企業診断士取得を機にアタックス入社。中堅中小企業の、経営診断並びに人事制度の基本設計から導入・運用コンサルティングに従事。経営幹部や管理職向けの、組織運営の基本やリーダーシップの講座にも実績多数。また、女性活躍推進の外部アドバイザーとして、次世代女性リーダーの育成にも従事。最近では、次世代経営者向け講座の副塾頭として、ビジネスプランのコメントーターも務めている。講義は受講者主体をモットーに、双方向の対話を通じて理解を深めていくスタイルが特長。その迫力ある指導には、定評がある。

PHASE

3

今こそ、具体的なアクションへ！

ゴールを描くアウトプット

「自社の問題発見や解決策の立案」、「事業計画の策定」、「人を巻き込むリーダーシップ」など当事者意識を持ち、経営を行うために必要となるコンセブチュアル（概念化）スキルやヒューマンスキルを身に付けていきます。このフェーズにおいて特に重要なことは「わかる」と「できる」の違いを理解し、実際の現場で即実践できるための意識変化と行動変容をすること。最終日には、自社のこれからを率いるリーダーとしての視点を盛り込んだ事業計画プレゼンテーションを行い、全11回の講義を締めくくります。



第8講

2027年6月22日(火)

事業計画策定と自社の課題・解決
＜前編＞

- 事業計画とは何か？なぜ必要か？を「why・what」で考える
- 主観と客観の両面から自社を評価する
- 事業計画を作る際の3つのポイント
- 「ヒト・モノ・カネ・情報」の視点で問題を分析する
- 問題発見解決プロセス理解
- 問題解決に向けた当事者意識と巻き込み術
- 次世代リーダーに求められるヒューマンスキルとコンセブチュアルスキル

LIVE

3.5時間

13:30～17:00

第9講

2027年7月22日(木)

事業計画策定と自社の課題・解決
＜後編＞

- 問題発見解決プロセス理解
- 問題解決に向けた当事者意識と巻き込み術
- 次世代リーダーに求められるヒューマンスキルとコンセブチュアルスキル

LIVE

3.5時間

13:30～17:00

第10講

2027年8月20日(金)

【会場：東京23区内】

アクションプランの検討

- これまでの講義の振り返り
- 自社の強みと課題の可視化
- アクションプラン策定
- 人の心を動かすプレゼンテーション

来場

5.5時間

10:30～17:00

第11講

2027年9月16日(木)

2027年9月17日(金)

2日間【会場：東京23区内】

アクションプラン
発表会・修了式

- 相互フィードバックによるアクションプランの深化
- 事業計画の発表
- 講師講評
- 全体の振り返りと明日からの行動コミットメント
- 修了証書授与

来場

6時間

10:00～17:00

※2日目終了後、懇親会あり



阿部 雅行 氏

株式会社Bodytune-Partners
代表取締役社長

大手都市銀行入行、14年間勤務。その後、教育ベンチャー（グロービス等）を経て、2005年、「死の前日まで狩りをする虎」のように、生涯現役を志す「心技体」の人材育成・組織開発支援を目的としたボディチューン・パートナーズ創業。
主に、リーダーシップ、MB Aスキル、次世代幹部社員研修を中心とした普遍的な人材育成支援、およびB Q（身体知能を切り口とした行動科学をベースにした健康経営・働き方改革）コンサルティングに従事。元体重90kg（BMI 30）の体現者として、体と心（感情）の健康とビジネスパフォーマンスの相関を科学する日々を送る。研修においては「わかる」を「できる」に引き上げる実践的指導、及び行動変容に繋がるフィードバックに定評がある。

※全講義、見逃し配信がございます。※日時・講師・会場等、開催内容を変更する場合があります。