



株式会社 ハンズコーポレーション

経営者大学

経営者大学建立の経緯

変化し続ける為に

現在、リラクゼーション業界の外部環境は厳しく、老舗と呼ばれる会社は姿を消し生き残りをかけて常に変化を求められる時代となりました。

今までの考え方、やり方、ビジネスモデルも含めて、生き残るために変化し続ける必要があります。

変化し続けられる会社に必要な要素として、どんなビジネス環境でも利益を出せる経営者であることが第一条件です。

変化し続け、利益を出せるFCやオーナーになって頂くために、今よりも視野を広げ、多くの情報や知識を手に入れる必要があります。

今回の経営者大学は現オーナー対象に基礎的な経営の知識・スキルをベースとして学んでいただく機関として開設しました。

建学理念

強い経営者、強い組織、強い会社を育て 全力サポートで業界の発展に貢献します。

強い経営者とは：ぶれない芯(軸)があり、突破力がある経営者

強い組織とは：業績が高い人が育ち、モチベーションが高い組織

強い会社とは：社会に必要とされる会社変化し続ける会社

外部講師



海老沢 亮人

大板会計グループ
営業1課
チームリーダー

〈担当〉
・財務/管理会計



夏目 武志

名古屋第一法律事務所
弁護士

〈担当〉
・法務



横井 充

MYPA-パートナーズ株式会社
横井充事務所
社会保険労務士

〈担当〉
・労務



栗田 康代

経済産業省 経営革新認定機関
株式会社 Allied
代表取締役
マネジメントコンサルタント

〈担当〉
・経営
・人材育成

カリキュラム

項目	コマ数	講 座 内 容
理念	1	経営者大学理念・TAISEIKANとはを学ぶ。理念の必要性を実体験から学ぶ
財務・管理会計	7	損益計算書・貸借対照表・資金繰り表の読み方、自社経営分析
労務	2	人を雇用するにあたっての労働基準法と就業規則について学ぶ
法務	2	経営に必要な法律の基礎・クレーム時の対応を実例と共に学ぶ
経営	6	経営者のあるべき姿、理念・ビジョンの作り方、経営計画の立案と実施方法
人材育成	2	具体例を提示し、人材育成の悩みや解決方法を見つける
売上	6	売上UP戦略(KPI・日割予算・ロジックツリー・店舗分析)を立てる
集客	4	新規集客の具体例とマーケティング法を学ぶ
教育	4	基礎技術研修と指導方法・修正ポイントを実戦練習を行い習得する
ホスピタリティ	3	リピート客を増やす接客・ファンを作る接客力を学ぶ(TAISEIKANの接客基準)
採用	2	採用実績を元に具体的な採用パターンを学び、自社で実施(求人)
プレゼンテーション	1	自分の想いをいかに伝えるかの知識やテクニックを習得する
成果発表会	2	中間では三カ月の、成果発表では半年間の経大受講の成果を資料を用いて発表

	2月		3月	
	16(金)	27(火)	15(木)	27(火)
10:00~11:30	理念①	財務①	労務①	財務③
11:40~13:10	経営①	財務②	労務②	財務④
14:00~15:30	経営②	経営③	集客①	採用①
15:40~17:10	法務①	売上①	経営④	売上②

	4月		5月	
	12(木)	24(火)	17(木)	29(火)
10:00~11:30	集客②	ホスピタリティ①	中間結果発表会	教育②
11:40~13:10	集客③	財務⑤	中間結果発表会	経営⑤
14:00~15:30	教育①	法務②	人材育成②	財務⑥
15:40~17:10	人材育成①	成果発表会準備	採用②	売上③

	6月		7月	
	14(木)	26(火)	12(木)	28(木)
10:00~11:30	教育③	売上⑤	教育④	卒業発表会
11:40~13:10	財務⑦	経営⑥	社内発表準備	
14:00~15:30	ホスピタリティ②	接客	社内発表準備	
15:40~17:10	売上④	外部ホスピタリティ	プレゼンテーション	

※特別特典対象講座



概要

◆第二期

6ヵ月期間 2回全12回
1日4単位 全48回

講義日程 毎月16日(金)～平成30年7月28日(木)
1限目 10:00～11:30 2限目 11:40～13:10
3限目 14:00～15:30 4限目 15:40～17:10

名古屋中村区則武1-1-1
株式会社ハンズコーポレーション4階 会議室

受講者 店主・オーナーおよびオーナー候補者

受講料(税別) ※分納可

特別講座 講座に限り店長又はスタッフ1名まで参加可
対象講座[人資育成・教育・ホスピタリティ]

欠席 欠席の場合は講義DVDにて視聴できる
ただし、4日以上欠席の場合は有料とする(1講座5,000円)