

完全オンラインだから実現する、学びのDX

オンラインでインプットとアウトプットを繰り返す、「元の状態に戻らない」新しいサイクル・メソッド。

講義はすべて動画で事前にインプット。理解した上で参加いただく当日では、各回テーマの学びを深め、知識定着化を図ります。受講後は、学んだことをワークシートに落とし込み、実際に自社に展開することで、貴社の企業価値向上へ繋がります。この「学びを止めない」仕組みで、より実践に即した成果を生み出します。

貴社の育成担当者と連携し、受講生の成長をサポート

弊社オリジナルの「ワークシート」を活用して、貴社の育成担当者と連携し、受講生の成長をサポート。貴社・受講生・コンサルタントの三位一体による「サイクル・メソッド」で、より密度の高い学習を実現します。

コンサルタントが直接ご報告

コンサルタントが、受講生の研修内容や受講状況をご報告いたします。本人の特徴（良い点と課題）に加え、成果物と今後の指導ポイントをあわせて、人材成長と会社貢献の視点から、アドバイスをいたします。

デジタルツールを活用した効果的な育成

資料ダウンロード	コミュニケーション	アンケート
カリキュラムに合わせた予習	復習用動画コンテンツ	

スクール中はオンライン学習ツールを活用。予習・復習・自己啓発だけでなく、ツールを使って受講生同士や弊社講師とコミュニケーションを行うことで、より自発的で効果的な学習が可能となります。セミナー修了後も、学びの定着につながる動画コンテンツが1年間視聴できます。

ー基本スケジュールー SCHEDULE 13:00～17:00の場合の一例

13:00 オリエンテーション

13:10 ディスカッション・実習オリエンテーション

13:20 ディスカッション・実習

16:20 ディスカッション・実習講評

16:40 次回までの実施事項・講座まとめ

17:00 終了

※スケジュールは変更になる場合がございます。予めご了承ください。

開催概要

開催日程 1日間(半日)×7カ月 ※第6回のみ終日

開催月 2026年7月～2027年1月

開催地 オンライン開催

※日程の詳細はホームページよりご覧いただけます。
※開催日につきましては変更になる場合がございます。予めご了承ください。

参加概要

受講対象 アカウンティング&ファイナンスの知識・実践を強化したい後継者・後継者候補・経営幹部

早期割引 2026年4月30日までに申込みで10%割引

申込期限 開催日の1週間前までに申込みください。
※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。

受講料 お一人様/323,400円(税込)
※セミナー期間中の教材費を含みます。

申込方法

アカウンティング&ファイナンススクール

ホームページからお申込みください。
セミナー詳細もこちらからご覧いただけます。

携帯電話、スマートフォンからもお申込みできます。



同時受講 推奨カリキュラム

経営戦略セミナー

2026年11月～10会場で開催

次年度の戦略立案に不可欠な情報を体系的に収集し、拡大する課題マーケットに挑む!

1959年に「経営戦略セミナー」をスタートして以降、60年以上にわたって、次年度にとるべき戦略の基本方向と打つべき具体策を皆様へ提言し続けてまいりました。これからの世界と日本の経済動向、それを踏まえた打つべき具体策について総力を挙げてご提言いたします。経営に関わる皆様でぜひご参加ください。

セミナー詳細・お申込みは
ホームページからご覧ください

経営戦略セミナー タナベ | Q

携帯電話、スマートフォンからも
お申込みできます。



2026

アカウンティング&ファイナンス スクール

Accounting & Finance School

実践的なアカウンティング・ファイナンススキルの理解と
企業価値向上に向けた経営計画の策定

Point

1

高度化する
アカウンティング・
ファイナンス領域において
必要なスキルを体系的に身につける

Point

2

ビジネスゲームによる
経営の疑似体験ができ、
ファイナンススキルの
立体的な学習ができる

Point

3

ファイナンス思考を自社に展開し、
企業価値向上に向けた
経営計画策定力の強化

経営者人材として必要なファイナンス知識と、 企業価値創造のための実践スキルを学ぶ

アカウンティング・ファイナンスの基礎的な知識である財務会計の基本、管理会計・事業別ROICを学び
企業価値の考え方・評価の仕方等を体系的に習得。
パーパス・MVVの再設定と企業価値を高めていく疑似体験・シミュレーションを経て、
企業価値を高める経営計画を策定します。

こんな課題があればぜひご参加ください。

TASK 1

経営幹部クラスに
アカウンティング・
ファイナンススキルが
不足している

TASK 2

PL設計に偏った
中期経営計画に
なっている

TASK 3

ファイナンス理論が
実践に
活かされない

全7回カリキュラム CURRICULUM

※変更になる場合がございます。

基本講義【事前動画】

アカウンティング・ファイナンススキルを
体系的に身に付けるための
インプット講義を行います。
動画による講義のため、
自分のペースで視聴でき、
理解するまで
何度でも確認できます。

コース内容 CONTENTS

ワーク

ケーススタディや実習、ビジネスゲームを通じて
アカウンティング&ファイナンススキルの
深掘りと、経営に活かす視点を理解し
自社の戦略に落とし込む
実践的な学びへと繋がります。

適性診断で自己分析

個人の性格特性とリーダーとしての適性傾向に加え、
経営に対する考え方を多面的かつ
客観的に把握できる適性診断。
事前に自身の特性を知ること、
より有意義に学びを取り込むことができ、
業績に直結する
思考の変革を促します。

ファイナンス 基本講座

第1～4回

経営者人材として必要なファイナンス知識を学ぶ

財務会計の基本、管理会計・事業別ROICを学び、企業価値の考え方・評価の仕方等をインプットする。
1回目～4回目についてはアカウンティング・ファイナンスの基礎的な知識を体系的に習得する。

企業価値 創造講座

第5～7回

企業価値創造のための実践的スキルを学ぶ

1回目～4回目で学んだ基礎知識を前提に企業価値創造のためのパーパス・MVVの再設定と、
ファイナンス思考のシミュレーションを経て、企業価値を高める経営計画を策定するスキルを身に付ける。

1 財務会計の基本

第1回



財務データから経営上の問題を発見するために、財務会計における基本的な概念や財務諸表分析手法を理解する。

事前動画

- 財務諸表の概要
- 税務の基礎
- 経営分析 など

ワーク・ケーススタディ

- 経営分析による
自社の競争力の可視化

課題

- 自社の経営分析

2 事業別ROICによる 成長ドライバーの可視化

第2回



経営戦略・事業戦略の策定に必要な管理会計の知識とスキルを習得し、事業パフォーマンスの判断と対策立案ができることを目指す。

事前動画

- 財務会計と管理会計の違い
- 予算統制(業績先行管理)とKPIマネジメント
- 成長エンジンを明らかにするROIC など

ワーク・ケーススタディ

- 事業別ROICソリーによる
事業パフォーマンスの可視化

課題

- 自社の事業別ROIC分析

3 企業価値評価の基本

第3回



ファイナンスの基本的な考え方を学び、企業価値の評価の仕方と企業価値を最大化する目的を理解する。

事前動画

- ファイナンス思考の意思決定
- 事業価値と企業価値
- DCF法による事業価値の算出 など

ワーク・実習

- 企業価値評価指標の理解

課題

- 企業価値評価指標の理解

4 企業価値評価の応用

第4回



負債と株主資本の最適な組み合わせは何か。企業価値向上に向けての施策をどう判断し、実施するべきかを学ぶ。

事前動画

- 投資判断基準・撤退判断基準
- 企業価値評価のポイント
- 事業ポートフォリオ改革によるM&Aの活用 など

ワーク・ケーススタディ

- 企業価値評価シミュレーション

課題

- 自社の企業価値評価シミュレーション

5 企業価値を高める パーパス・MVVの再設定

第5回



自社の革新を構築するファクターを抽出し、貢献価値であるパーパスを再定義。企業価値を向上させていくストーリーを明確にする。

事前動画

- パーパスの再定義とMVV(ミッション・ビジョン・バリュー)
- 価値創造ストーリーのポイント
- 未来志向の経営承継「MIRAI承継」 など

ワーク・ケーススタディ

- パーパス・MVVの再設定

課題

- 自社のパーパス・MVVの再設定

6 ビジネスゲームによる ファイナンス思考の体感

第6回



ビジネスゲームにて経営疑似体験をしながら、身に付けたアカウンティング&ファイナンスの知識・理論を実践する。ケーススタディでは学べない実践的アウトプットの場。

事前動画

- Management Experience Online(ビジネスゲーム)の説明
- 実習オリエンテーション動画 など

ワーク・実習

- 経営の疑似体験による
ファイナンス思考の体感

課題

- 中期計画にて実現する重点指標の設定

7 企業価値を高める 経営計画の策定

第7回



今まで学んだファイナンス思考を取り入れ、総まとめとして、自社の企業価値向上を目指した経営計画を策定する。

事前動画

- 株主還元政策
- IR・PR戦略
- 中期経営計画のつくり方 など

ワーク・ケーススタディ

- 企業価値を高める
中期経営計画の策定