



後継者育成学校

- 第4期生募集 -

< 2024年12月～2026年12月 >

お問い合わせ・お申込み

株式会社 S・Y ワークス

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1丁目2番25号 仙台NSビル8階

TEL:022-722-2007 FAX:022-722-1770

担当/島田 真希(しまだまき)・國分 まり子(こくぶんまりこ)



佐藤芳直が40年間のコンサルティング人生で
培った全ての知識をお伝えします。

株式会社S・Yワークス
代表取締役 佐藤 芳直



「二年間の研究会をいつまで開催できるか...。」

次期開催未定だからこそ、未来を担う

若き経営者／後継者／幹部に『今』、直接伝えたいのです。

『企業の目的は永続することにある。』

佐藤芳直は企業の永続こそが、売上を上げることよりも、財産を残すことよりも、

もっとも未来の子孫たちに残す価値の高いものだと思います。

永続する企業づくりを唱える中で事業継承は、大きな転換期にもなります。

この後継者育成学校では、若き経営者／後継者／幹部の皆様と経営について、未来について、
生き方について、熱く語り合い、そして今ある夢・理想の芽を更に膨らませていく学校です。

現経営者の方から、いつか渡されるバトン…既に渡されたバトン…

日本の未来を担う若き経営者／後継者／幹部だからこそ、佐藤芳直が

これから必要な経営学を熱い想いでお伝えします。

この後継者育成学校がこれからの日本を先導するものと確信しています。

さあ、共に学び、語り合しましょう。

このようなことで悩んでいませんか？

- 幹部・後継者にどのような力をつけさせればよいか分からない。／どのような力をつければよいか分からない。
- 経営者の片腕、後継者という立場で話が出来る一生涯の同志を見つけて欲しい／見つけたい。
- “健全な継承” が分からない。 “新しいチャレンジ” をさせたい！／してみたい！

後継者育成学校卒業までの流れ

【2024年12月】

講座受講 ▶ レポート提出 ▶ ワークシート提出

どのような事を感じ、どのような事を自社でアウトプットするかを毎回書いて提出していただきます。

【2025年2月】

三者面談（佐藤芳直 × 経営者 × 後継者）

どのようなことを学びたいのか、学んでほしいのかを話し合い、二年間の育成計画及びインターン候補先を決めます。
場所：里山十帖 / 〒949-6361 新潟県 南魚沼市大沢 1209-6

【2025年3月】

人財化セミナー受講

【2026年春～夏】

佐藤芳直が選ぶ企業に3～5日間のインターン

※企業によって実施日、実施期間が異なります。

【インターン企業先 実績】

- | | |
|-----------------------|-------------------------------|
| ・株式会社 コガワ計画 Mランド | ・株式会社 TTC |
| ・学校法人 藤田学園 久留米あかつき幼稚園 | ・学校法人 白水学園 |
| ・株式会社 石見銀山生活文化研究所 | ・株式会社 たこ満 |
| ・株式会社 シュガーハウス | ・株式会社 どんぐり |
| ・有限会社 リュミエール（キャトルエビス） | ・有限会社 マイビア（WANDERLUSTヴァンダラスト） |
| ・医療法人社団健歯会 吉原歯科医院 | ・由布院 玉の湯 |
| ・ヤマダイ食品株式会社 | |

順不同

【2026年12月】

卒業

これからどのように歩いていくのか未来を共に描きます。

2年間で徹底的に自社の経営に落とし込みます！

◆ 自社の将来構想 (Vision) を明確にする

◆ 自社の創業者の想いをカタチにする

◆ 自社の人財育成法を構築する

◀ 主席卒業特典 ▶

旅・読書・人との出会いを通じて、経営者としての姿を学ぶ「佐藤塾」に入塾していただけます！ ※通常は会員からの推薦が必要です。

佐藤芳直流を徹底体得！

- 全8項目 -



1. 経営者論

- ① 世のため、人のために生きる
- ② 自らを成長させる生き方
- ③ 経営者としての覚悟

2. 健全な継承論

- ① 「原点を継承し、仕組みを革新し、品質を進化させる」ということの本質
- ② 健全な継承をした経験者の今を知り、そのプロセスを学ぶ“暖簾”を感じさせる営み
- ③ 自らを成長させる生き方 経営者としての覚悟

3. 経営論

- ① 未来に継承される組織づくり
- ② 未来に継承される Roman を現場に落とし込むプロセス
- ③ 永続する会社づくり

4. マーケティング戦略

- ① 顧客の創造のプロセス
- ② 力相応一番主義の確立方法
- ③ 絶対失敗しない戦略

5. 人財論

- ① 自らの成長を生きがいとできるような組織のつくり方
- ② 社員と“Roman”を共有するプロセス
- ③ “心を一つにする”人財育成方法

6. リーダー論

- ① 将来構想の構築のプロセス
- ② 戦略的意思決定の方法
- ③ 執行管理方法

7. 財務

- ① 超安全主義経営
- ② 近未来的資金繰りの見方
- ③ 危機を乗り越える財務戦略の思考法

8. 将来構想の構築

- ① 未来への点の打ち方
- ② 様々な事象に対する、予見・予測方法
- ③ 不確実性への突破力

1. 経営者論

経営者としての覚悟

あなたには、経営者としての覚悟はありますか？

それは、どのような覚悟ですか？

後継者育成学校では、

世のため、人のために生きる覚悟を学びます。

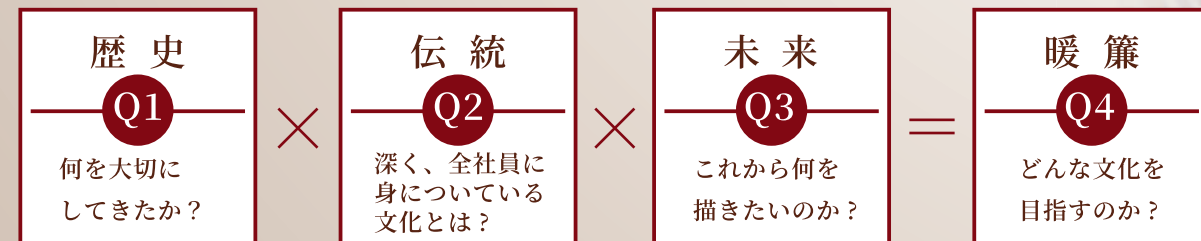
そして、大きな **Roman** を部下と共有しながら、

自らを常に成長させていく生き方を

貫ける人間を目指していただきます。

2. 健全な継承論 — “佐藤芳直流 健全な継承”

原点を継承し、仕組みは革新し、 品質を進化させる



事業継承こそが企業経営の危機です。

何が原点で、今ある仕組みはどのように革新するのか、

そして、未来的品質をどのように生み出すのか。

未来を予見しつつ、暖簾を感じさせる営みを考える。

これらは、企業永続において最大の秘訣と断言していいでしょう。

暖簾を感じさせる営みとはいったい何なのか。

これらのことを実践されている経営者の事例を佐藤が語ります。

3. 経営論

経営は生き物です。

原理原則 × 時流適応

この2点が生きる領域です。

経営は時代と共に変化し、未来へと変態しなければなりません。

自らの意地やメンツや常識を超え、未来を予見し、

今を変える意志を持つ人こそが、

成長する経営体を築くことができるのです。

佐藤芳直流 経営論のポイント！

- ① 根元的価値をいかにメイクベターするか。
- ② 継承する組織体をいかに生成発展させるか。
- ③ 未来を創造する ROMAN・VISION・PASSION をどのような言葉、現場行動に落とし込み、商品・サービスに反映させるのか。

未来へと継承していくために...

そのプロセスを学びます。

4. マーケティング戦略

佐藤芳直流 マーケティングとは

お客様の心を動かすべく 経営者の想いを伝えるプロセス

- Q あなたの会社の商品・サービス・店舗・社員の立ち居振る舞いは、経営者の想いを伝えられていますか？

全ての「商品・サービス・店舗・社員の立ち居振る舞い」は、自分たちの哲学を乗せるために存在します。

全ては、経営者の想いを伝えるためのメディアです。何をどのように伝えるかということを集想的に考えることがマーケティング思考です。

その結果... **力相応一番の確立** **顧客の創造** が可能になるのです。

最高の顧客満足の追求

私たちの顧客は、自社の哲学や思想に共感・共鳴してくださる人たちです。だからこそ、顧客が共感・共鳴している企業理念を商品・サービス・店舗を通じて実現するのです。

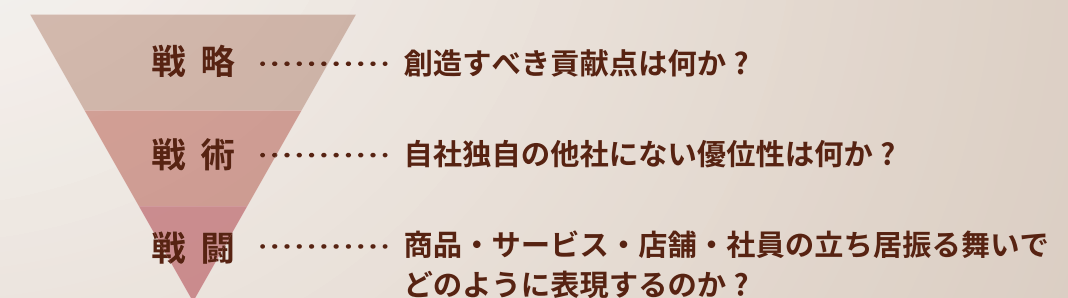
企業の戦略は、理念を実現するストーリーでなくてはなりません。

佐藤芳直流 マーケティングでは

“戦略”を徹底的にお伝えします！

なぜなら...

戦略的なミスは、戦術・戦闘では補えないからです。



“未来的” マーケティングもお伝えします！

今、行列ができていても長くは続かない...

マスコミに取り上げられても、その瞬間だけ...

▼何故か?!▼

そこに **生き方やライフスタイルデザイン** が見えないからです。

5. 人財論 — 佐藤芳直流人財論

“心を一つにする”人財育成方法

をお伝えします。

- Q 経営の Purpose を言葉にし、心に届けていますか？
- Q 部下と Roman を共有していますか？
- Q 社員全員が自らの成長を生きがいとできるような組織体を構築していますか？

Vision + Mission + Roman

人財が育つ三要件

自らの成長を生きがいとできるような組織体
それらが日常の行動にあらわれるのです。

①言葉は、心の立ち居振る舞い

②表情は、心の佇まい

③動作は、心の情熱

だからこそ、一つの言葉・表情・動作を大切にする社員を
育みましょう。

それが“心を一つにする”最高の方法です。

6. リーダー論

組織は 99.9% トップで決まる！

リーダーの役割とは未来の Vision に対して、
どう Mission を加え、

Roman で味付けするかということです。

あなたには、Vision がありますか？

「VISION なきところに経営なし！」

VISION がなければ、どこに自分が向かうか社員は分かりません。

そんな中では、誇りをもって仕事をすることができません。

だからこそ、VISIONを描くのです。

その VISIONの描き方、そして、リーダーの3つの仕事

戦略的
意志決定

執行管理

将来構想
の構築

についてお伝えします！



7. 財務

あなたの会社の財務諸表の中には、
未来的なもの“X”はありますか？

財務諸表とは、過去の数値をもとに現在を表していますが、
その財務諸表の中にいかに未来的なものがみえるかが大事
なのです！



科目	月	日(期末)	科目	月	日(期末)
当座預金			未払手形		
定期貯金			前受金		
その他の貯金			預り金		
受取手形					
売掛金					
有価証券					
棚卸資産					
前払金					
貸付金					
建物					

佐藤芳直流 財務のポイント！

- ①超安全主義経営
- ②近未来的資金繰りの見方
- ③危機を乗り越える財務戦略の思考法

これらのポイントを全てお伝えします！

そして！3,500社以上の財務を見てきたからこそ分かる。

美しい貸借対照表の比率

その極意をお伝えします。

8. 将来構想の構築

どんな未来も、経営にも確実な未来などありません。

しかし、未来を予見することはできます。

今ほど未来が不確実だった時代はありません。

だからこそ未来を予見し、

その未来のために何をすべきか考える思考法を身につけます。

また、将来構想の構築においてもう1つ大切なことがあります。

不確実性への突破力と集中力

を身につけるといことです。

なぜなら、その繰り返しの中で、将来構想が構築されていくからです。

どんな不確実が発生するのかを事前に熟知し、

それに対する行動を予見することが大切なのです。

そのための予見の方法・予測の方法も お伝えします！

佐藤芳直流 将来構想の構築の土台は…

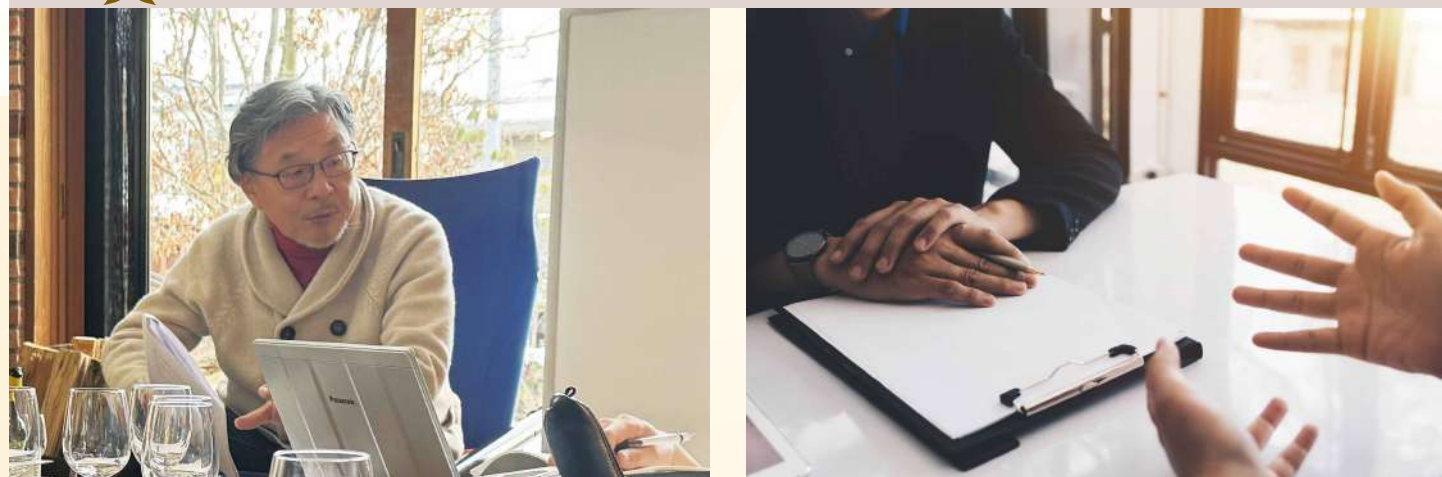
“人間は何を求めているか”

ということを追求することです。

後継者育成学校 ならではのカリキュラム

1 佐藤芳直との三者面談

一年次には、受講生 × 経営者 × 佐藤芳直での三者面談がございます。今後どのようなことを学び、成長していきたいのか話し合いながら、二年間の育成計画を立て共有します。その上で、一年後に控えるインターンの候補先を決めます。



2 企業インターンシップ

受講生にとって最も学びになる企業を佐藤芳直が選定いたします。経営者の皆様がどのように理念浸透や人財育成をされているのかを肌で感じる事が出来る充実した3~5日間です！

－ インターン企業先 実績 －

- ・ 株式会社 コガワ計画 Mランド
- ・ 学校法人 藤田学園 久留米あかつき幼稚園
- ・ 株式会社 石見銀山生活文化研究所
- ・ 株式会社 シュガーハウス
- ・ 有限会社 リュミエール (キャトルエビス)
- ・ 医療法人社団健歯会 吉原歯科医院
- ・ ヤマダイ食品株式会社
- ・ 株式会社 TTC
- ・ 学校法人 白水学園
- ・ 株式会社 たこ満
- ・ 株式会社 どんぐり
- ・ 有限会社 マイピア (WANDERLUSTヴァンダラスト)
- ・ 由布院 玉の湯

順不同

3 S・Yワークス本社、佐藤の自宅 訪問

二年間佐藤の思考法を学ぶにあたり、S・Yワークス本社や自宅の空間づくり、佇まいを実際にご覧いただく機会がございます。言葉でお伝えするだけではなく思考プロセスを具現化した"場"に触れて頂くことで、例年気づきのアンテナを広げる機会になっています。



4 卒業生との合同勉強会

後継者育成学校卒業生との合同勉強会は1年に1度開催されます。すでに経営者として活躍している方もいらっしゃいます！事業継承、そしてよりよい未来を創るという役目を持った全国にいる同志と理想を語り合い、悩みを相談出来る関係性を築くことができます。



5 一流の嗜みを学ぶ

受講生の方には大人の嗜みを学ぶため、銀座にある一流のBAR「PENTHOUSE GARDEN」で佐藤の入れたボトルを楽しむメンバーズカードをお渡しします。講座では佐藤からBarでの振る舞い方についてもお伝えしながら、実際の体験を通して学ぶことが出来ます。



メンバーズカード



安心のサポート体制

1. 収録動画でいつでも復習できます。 受講生

二年間いつでも振り返っていただけるよう、全講座を収録し、配信しています。塾生からは、聞けば聞くほど新しい気づきや学びがあるとの声も！万が一欠席せざるを得ない時も、後日ご都合の良い時に受講いただけます。



2. 佐藤芳直通信・レジュメ

【佐藤芳直通信】 受講生 経営者

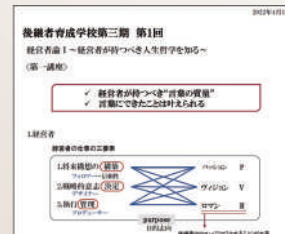
S・Y ワークスの会議や研修で佐藤が社員に話した内容の中から、勉強会のテーマに合わせて抜粋し、「通信」として配信します！

【レジュメ】 経営者

経営者の方には、勉強会で佐藤がお話しした内容の板書をレジュメ形式で共有いたします。後継者の方がどんなことを学んでいるのかをご覧ください、日々のコミュニケーションにお役立てください。

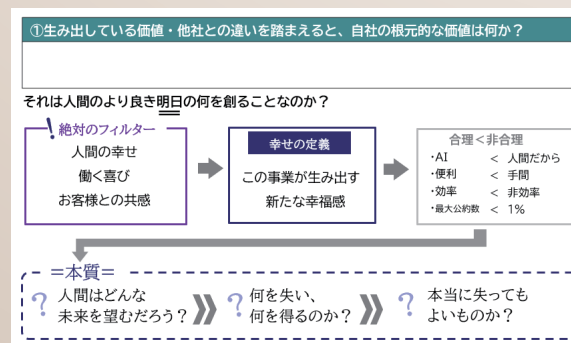


実際の通信とレジュメを見る！▶



3. 振り返りレポートと演習問題によるアウトプット

受講生の方には勉強会・月刊オーディオでの学びや気づきをレポートとして提出していただきます。また演習問題でも定期的に思考を深めアウトプットする習慣を促します。レポートや演習問題も経営者の方にお届けいたします。



開校後のスケジュール

開校・第一回 講座 経営論者 I **経営者が持つべき人生哲学を知る**
学士会館 (東京)
2024年12月16日(月) 14:00～17:00 (※勉強会終了後、懇親会があります)

第二回 講座 マーケティング戦略 I・II / **三者面談 (受講生 × 経営者 × 佐藤芳直)**
里山十帖 (〒949-6361 新潟県南魚沼市大沢 1209-6)
2025年2月20日(木)～2月21日(金)

ゲスト講師：株式会社自遊人 クリエイティブ・ディレクター 岩佐 十良 氏



1989年大学在学中にデザイン会社として(株)自遊人を創業。雑誌「自遊人」を通してのリアルメディア提案に留まらず、デザイン力と編集力を活かして日本の食文化や地域の食を各地でリ・プロデュース&ディレクションしている。2014年、クリエイティブ・ディレクターとして全デザインを担当したライフスタイル提案型複合施設「里山十帖」をオープン。EU7カ国で発行される建築デザイン誌「A.D」で紹介されたほか、NHKワールドの「DESIGN TALKS」に出演。アジアを代表するデザインアワード「シンガポールグッドデザインアワード」を受賞した。宿泊施設としては初めて「BEST100」に選出され、さらに「中小企業庁長官賞」も受賞した。

-里山十帖受賞歴-

- 2020年『ミシュランガイド新潟』一つ星受賞！！
- 2021年『ゴ・エ・ミヨ ジャパン』初掲載で3トック獲得、"テロワール賞"受賞！！
- 2022年『ヒトサラ ベストシェフ&レストラン 2022』に選出！！
- 2023年『Best Lady Vegetable Chefs 2023』受賞！

2025年3月人財化セミナー受講

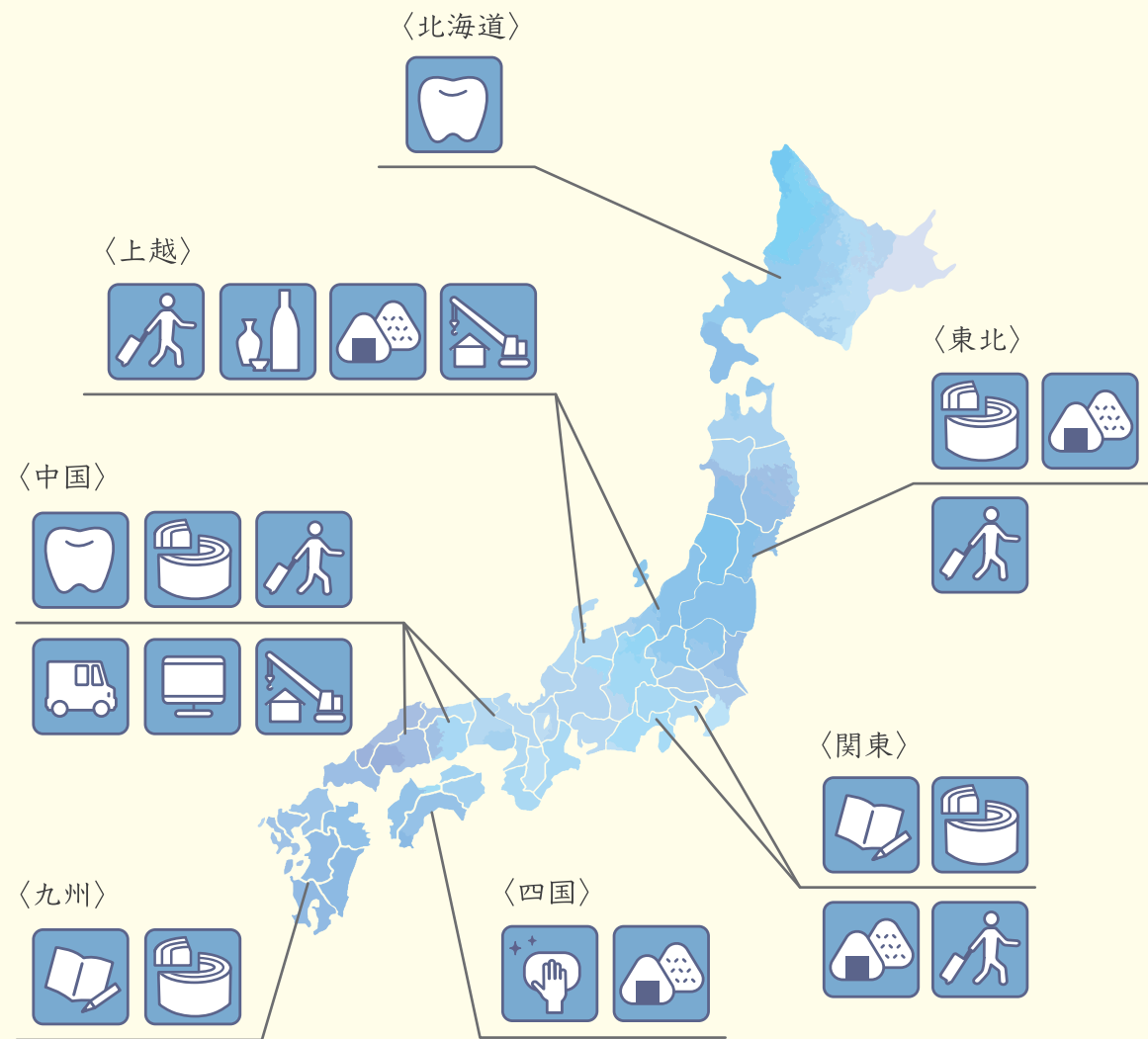


- 南魚沼会場：3月13日(木)
- 仙台会場：3月17日(月)
- 関西(京都)会場：3月19日(水)
- 福岡会場：3月24日(月)
- 東京会場：3月26日(水)
- 札幌会場：3月28日(金)

今後のテーマ 健全な継承論、経営論、人財論、リーダー論、企業インターン、財務論、将来構想の構築

4月以降は約2ヶ月おきに1講座を予定しております。詳しいスケジュールについては、お申込みいただいた方に改めてご案内します。

34社40名の卒業生 - 輪は全国に -

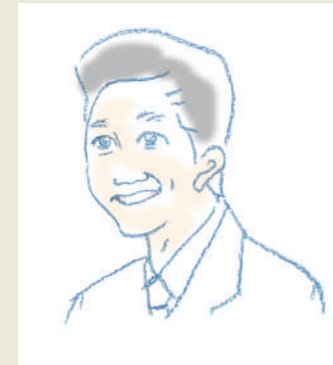


< 卒業生 業種一覧 >

- | | |
|--------------|------------|
| 歯科...3社 | 教育...5社 |
| 製菓・製パン...11社 | 酒蔵...1社 |
| 旅館・観光...5社 | 清掃...1社 |
| 自動車学校...1社 | 食品・飲食...8社 |
| WEB広告...1社 | 建設...2社 |
| 冠婚葬祭...1社 | |

経営者の声

京都府京都市 株式会社美十 代表取締役社長 CEO 酒井 宏彰 氏



Profile

京都を代表する菓子「おたべ(生八つ橋)」、「京ばあむ」を主力商品に持つ(株)美十は、酒井氏流のブランド創造と組織づくりにより支えられ、業界を牽引し続けている。昨年オープンした「atelier 京ばあむ」は京都最大級のお菓子のミュージアムとして新名所となっている。

幹部二人を入塾させたのは、同時に学ぶことが必要だと思ったからです。二人なら二年間の学びを経て、様々な事を相談し議論する中で、1+1を2ではなく3にできると感じました。5年後ではなく30年後の美十の未来を共に語れる二人は財産です。卒業してからは理想の未来を模索してくれており、二年間佐藤先生の元で学ばせてよかったと、心から思っています。

受講者の声

京都府京都市 新潟県南魚沼 株式会社いせん 代表取締役 井口 智裕 氏



Profile

大学卒業後 家業の旅館を継ぎ大幅リニューアル。開業1年で各種メディアに取り上げられる繁盛旅館に成長させる。2008年に周辺7市町村で構成する「雪国観光圏」を立ち上げ、2013年に代表理事に就任。その他(株)龍言 代表取締役を兼任し、地域と連携しながら国際競争力をもった地域ブランディングの構築に取り組んでいる。

後継者育成学校で私は経営者としての体幹を得ることができました。新たな旅館を引き受けた際も、コロナ禍の際でも、大きく変わる経営環境の中で自信を持って事業を進められたのはここで学んだ考え方の軸を持てた事が大きかったです。

兵庫県三田市 医療法人社団 健歯会 吉原歯科医院 分院ウッディ吉原歯科 吉原 秀明 氏



Profile

1990年父の吉原正明氏が開業した吉原歯科医院にて歯科医師として従事し、2019年分院となる「ウッディ吉原歯科」を開業。「人生最期のトキを最高の瞬間にする」をモットーに、歯科医師の立場で「最期まで自分の口から食べる」医療の実現に邁進している。

後継者という生まれ持った運命に悩む日々でしたが、迷いながら歩む道の中で、「人間」としての原点を作り、自分の道しるべとなる学びを佐藤先生からいただきました。そして、職種は違えども志を同じくして、より良い未来にするための仲間との学びが後継者育成学校にはあります。

後継者育成学校 卒業生座談会

決意の言葉、指針となる言葉、背中を押してくれた言葉...。
それぞれが二年間で受け取ったものとは。



株式会社コガワ計画 M ランド 代表取締役社長
一期生 小河 吉彦



株式会社ケイライン 代表取締役社長
二期生 杉本 美佐子



株式会社アップルファーム 取締役
三期生 渡部 将也



株式会社十万石くさや
三期生 横田 悟

◆入学を決めた時の気持ちやきっかけを教えてください。

横田：私は一度別の会社で働いてから家業に戻ったタイミングで入学しましたが、正直右も左も分かりませんでしたし、それまで佐藤先生のお話は殆ど聞いたことがありませんでした。経営者ってなんだろう？ということや、今後事業を継ぐ上でどんなことが必要なのかも想像できていなかったで、それをいちから教えてもらえるというのは有難かったですね。

杉本：私は当時もう経営者だったのですが、“後継者”育成学校という名前だったのでまず問い合わせしてみました。学びたい意欲があれば経営者でも大歓迎ということだったので、参加できると聞いたときは「やったー！」という感じでした。(笑)

小河：私は完全に受け身でしたね。創業者から「こういう学びの場があるから行ってみない？」と言われて入学しましたが、その当時は後継者を“やらされている”ようなもやもやしている気持ちがありました。経営者としての覚悟というものが自分の中に無く、この学びの場に行けば何か掴めるのではないかという思いがあったので、佐藤先生に全て委ねようと思いました。

渡部：私は学生時代の部活に入る気持ちを思い出しました。元々他の勉強会や経営者の集まりは参加したことがあり

ましたが、後継者という同じ立場で同じ先生を師事して、というのはここ以外にないと思います。ある意味みんなで甲子園を目指して、同じ学校に行って...というイメージですね。この後継者育成学校は2年間の学び舎ですが、1年経つと佐藤先生の思想を少しずつ自分に落とし込めるようになり、塾生同士で共通言語を持って話をする事ができるということも一つの楽しみでした。

◆2年間で最も学んだと思うことは何ですか？

渡部：私はやはり「言葉」です。元々課題に思っていた部分でもあるのですが...。どんな組織でも事実を伝えなければいけない場面が必ずあると思うのですが、ありのままの事実を伝えれば納得してついてきてくれるのかというと、そうではない時もあると思うんですよね。やはり一つの言葉で未来が変わる。だからこそ、言葉をもっと磨いていかなければならないという事を佐藤先生に教えていただきました。

杉本：私も同じく「言葉」ですが、私の場合は自分自身の中にどんな言葉を描くかで、意志や行動が変わった部分が大きかったと思います。特に自分を変えてくれたと感じるのは「会社は公の器」、「社長は公の人」という言葉で、“私”ではなく“公”なんだと気づいた時に経営者としての覚悟が芽生えたと思います。社長というのは、社員の時間(命)を頂いている

存在なんだということがとても心に残っていますね。

小河：私は知識等も色々な学びはあったのですが、一番やはり最初に悩んでいた経営者としての覚悟、もやもやした気持ちが晴れたこと、心の整理ができた事が最大の学びでした。創業者は祖父でしたが、中々言葉も難解で私自身も理解できない部分が多かったんですよね。その創業者のことを佐藤先生が噛み砕いて話して下さって、本質を理解できるようになりました。そこでようやく創業者の経営理念を継承したいと心から思う事が出来るようになり、経営者としての覚悟が芽生えました。

◆2年間頑張れた秘訣はありますか？

小河：頑張れた秘訣は、もちろん同志のメンバーがいるということもありますし、自分自身の考え方が変わっていることを感じる事が出来たのが良かったなと思いま

す。特に私は2年間の勉強会の真っ只中に創業者が亡くなって、ちょうどそのタイミングで、佐藤先生をはじめSYの皆さん、同期の皆さんに支えていただいた。それが本当に頑張れた秘訣というか。後継者育成学校がなければ多分ドロップアウトしていましたね。

横田：私も初めは自分がこうしていきたいというビジョンがまだ明確ではなかったのですが、佐藤先生にロマンとかビジョンというものを1から教えてもらいました。視察・勉強会や新たな出会いなども含めて「こういう形もあるんだ」と落とし込むことが出来ましたし、今では自分でもこういう風にしていきたいという道が少しずつ描け、二年間で思考が良い方向に変わってきたと思います。こんな会社にしていきたいなど考えることで社員とも話す機会が増えましたし、良いモチベーションを保ちながら参加できました。

◆第四期を志す方へメッセージをお願いします。

渡部：同じ志を持って学べる2年間です!!絶対に行くべきです!

杉本：迷わずGOです!(笑)働いていると中々時間をつくるのが大変ですが、でもそれ以上に得られるものが大きいですし、リーダーとして会社に還元できるものが絶対にあります!



募集要項

対象者

- 若手経営者 (49 歳未満限定)
- 後継者 (年齢制限はございません)
- 自ら学ぶ姿勢のある方。佐藤の講座を聞いたことが無くても OK です。

受講要件

- 全 15 回 の内、8 割以上参加できる方 (インターン含む)
- 人財化セミナー 2025・26を受講できる方
佐藤芳直が考える“人財”というものを深く知っていただくために参加していただきます。

- ・ 南魚沼会場：3月13日(木)
- ・ 仙台会場：3月17日(月)
- ・ 関西(京都)会場：3月19日(水)
- ・ 福岡会場：3月24日(月)
- ・ 東京会場：3月26日(水)
- ・ 札幌会場：3月28日(金)

..... 人財化セミナーの詳細内容はコチラから▶



- 月刊オーディオサクセスエール 2 年間視聴可能な方
佐藤の思考に触れていただくために毎月佐藤が考える経営・時流・未来構想・人財育成論の音源を聴いていただきます。また、毎月感想文を提出していただきます。
※既に会社でご購入されている方以外は、別途年会費 120,000 円を 2 年分ご負担いただきます。

..... 月刊オーディオサクセスエールの詳しい内容はコチラから▶



- 簿記 3 級程度の知識 (2025 年 11 月まで)
財務を学んでいただくにあたり、最低限必要な知識を事前に身につけていただきます。

注意事項

- 途中入会については、入会前の講座音源を全て聴いてレポートを提出していただきます。
- 途中退会することは原則できません。止むを得ず退会した場合も返金はいたしかねます。

卒業要件

- 2 年間きちんと学んだ方

参加料金

- 2 年間 全 15 回 (勉強会) **980,000 円** (税込)
※宿泊・懇親会にかかる費用は、別途ご請求させていただきます。