「このままで大丈夫だろうか」

年々激しくなってくる自社を取り巻く環境変化に対し、
また、依然として先行きの見えない世の中に対して、
このような不安な気持ちを持たれている
後継経営者や経営幹部の声を、私たちはよく耳にしています。

case 01

これまでの経営者が創り上げてきた

「事業やビジネスモデル」に対して

商品やサービスの差別化が難しく、どこも品質は標準以上。価格競争に巻き込まれて売上が伸び悩んでいるにもかかわらず、仕事量は多く社員が疲弊してしまっている。そのような経営環境のままで、果たして良いのだろうか。

case 02

自分自身の

「経営者として実力」に対して

これまで目の前のことに必死になってやってきたが、自分は会社全体のことを果たしてどのくらい知っているのだろうか。また、これまでの経営手法とは明らかに変わってきていることを肌で感じてはいるが、今の自分のままで良いのだろうか。

このような方のために「アタックス社長塾」があります。

アタックス社長塾
ATTAX CEO Academy
INFORMATION FILE

327名の経営者
に選ばれた経営塾

一番のポイントは
“伴走力”
にあります。

受講満足度90%超

※自社アンケート調べ

受講生お一人おひとりに寄り添い、
「最良の相談相手」として経営に対し全力で応える。
それこそがアタックス社長塾の伴走力です。

後継者である息子の、
会社を見る目つきが
変わった

幹部候補が
リーダーシップを
発揮するようになり
頼もしくなった

このような塾の成果を実感する声も多く寄せられています。

アタックス社長塾は、会社と、そして受講生ご自身と
徹底的に向き合い成長できる「場」を提供いたします。
これまでの自分の思考と意識を変えるきっかけにしてください。

第24期アタックス社長塾　開催にあたって

私たちアタックスグループは、創業75年以上の歴史の中で、1,300社を超えるクライアントの皆様に、世代をつなぎ、世代を超えて、持続的成長をご支援して参りました。そこから見えてきた中堅中小企業の盛衰を決定づける要素は、間違いなく**経営者の力量**であるということです。

「アタックス社長塾」では、長年の経験をもとに体系化した**事業成長発展のセオリー（強くて愛される会社の経営論）**を、次世代を担う経営者としての基礎としてお伝えしております。

「強くて愛される会社」の**「強さ」**とは、“池クジラ”とも言うべき、同業他社と価格競争する必要のない戦略的な「強さ」、環境変化にもびくともしない財務的な「強さ」、そして社員が、自ら輝き、誇りを持って仕事をする社員力の「強さ」という3つを併せ持つ状態のことです。また、社員力の強さは、会社が**「愛される」**からこそ達成できます。この結果、「強くて愛される会社」では、**「業績」と「働きがい」**が長期に渡り両立します。

この「強くて愛される会社」を目指すために、「アタックス社長塾」では、毎期、全国から高い志を持った後継社長・経営幹部が参加され、受講生同士が切磋琢磨し励んでおられます。

当塾では、経営知識が体系的に学べる講義はもちろん、自社課題の分析・経営計画の策定など通して自社へ展開する実習などの経営の**「やり方」**だけではなく、企業視察会等の現場に学び**「あり方」**も身につくプログラムをご用意しています。この「あり方」を身につける工夫が施されているのが、当塾の大きな特徴です。

また、プログラムの中で、**現場の第一線で活躍中のコンサルタント**が、「最良の相談相手」として**受講生お一人お一人に寄り添い、伴走**いたします。この**「個別伴走コンサルティング型」**のサポート体制は、学びや気づきを経営の現場に繋ぐ一助として、これまで多くの後継社長・経営幹部から高い支持をいただいております。

是非、「アタックス社長塾」にご参加いただき、「強くて愛される会社」を率いる理念・戦略経営者となっていただくことを心より念じています。

アタックス社長塾　塾長
林　公一

開催概要

アタックス社長塾
ATTAX CEO Academy
INFORMATION FILE

日程	**2026年4月～ 2027年3月** ・研修：全25講 ・個別伴走コンサルティングセッション：全9回 （Zoom又はTeamsを使用した1on1オンラインセッション） ・入塾前面談：全1回　・定期報告会：全2回（中間報告会1回、最終報告会1回） ※詳しい日程はカリキュラムをご参照ください。 **※やむを得ず講義を欠席された場合は、Web動画での受講が可能です。** ※第11講の企業視察会につきましては、詳細が決まり次第、受講生にご連絡いたします。
研修時間	【2日間研修】1日目／13時00分～19時00分　2日目10時00分～17時00分 【1日研修】10時00分～17時00分 ※入塾前面談は30分程度、定期報告会は1時間程度（別途日程調整）
研修会場	【2日間研修】東京会場：都市センターホテル 【1日研修】名古屋会場：TKPガーデンシティPREMIUM名古屋ルーセントタワー 東京会場：都市センターホテル ※第11講の企業視察会を除き、リアルタイムでオンライン受講が可能です。（「Zoom」配信） ※【2日間研修】のご宿泊先は、受講生ご自身でご手配頂きますようお願いいたします。
入塾前面談会場	アタックスグループ　東京事務所 〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 16F アタックスグループ　名古屋事務所 〒450-0002 名古屋市中村区名駅 4-4-10　名古屋クロスコートタワー 8F ※オンラインによる実施も行っております。ご希望の方は事務局までご相談ください。
定期報告会会場	中間報告会：原則、オンラインで実施いたします。 最終報告会：担当する伴走コンサルタントが貴社へお伺いし、実施いたします。
募集定員	**24名限定** ※最少催行人数12名（申込人数が最少開催人数に達しない場合、開催を中止させていただく場合があります。）
受講費用	**一括 2,200,000円（税込2,420,000円）／分割 187,000円（税込205,700円）×12回** ※全25講の研修・教材費、個別伴走コンサルティング、面談・定期報告会、強くて愛される会社研究所視察ツアー入会金・年会費などを含みます。
対象者	後継者（入社2年以上）、現役経営者（就任5年以内）、経営幹部／候補（入社2年以上） ※対象外となる場合は、事務局までご相談ください。
提出書類	お申し込み後、志望理由書など必要書類の提出をお願いしております。 詳細は、お申し込み後にお知らせいたします。
お申込み	**2026年2月末日まで**にお申し込みください。　※先着順受付・定員に達し次第締切 また、お申し込みは、 ①インターネット（右のQRコードからWebサイトにアクセスできます。） ②ＦＡＸ（入塾申込書をご記入の上、【０５２-５８６-８８３３】まで。）

カリキュラム

アタックス社長塾
ATTAX CEO Academy
INFORMATION FILE

講	講義名	担当講師	開催日	開催方法	会場	個別伴走
—	開講式／オリエンテーション	塾長　林 公一、ほか	2026年 4月17日 （金）	2日間 研修	東京	—
1	強くて愛される会社の経営論① あり方編 (池クジラ経営、理念経営、財務アタマ経営)	塾長　林 公一				
2	強くて愛される会社の経営者が描くビジョンと サステナビリティ経営の要諦	社長塾ディレクター　小島 健嗣	4月18日 （土）			
3	数字で経営を語るための財務分析①	株式会社アタックス・ビジネス・コンサルティング 取締役　森下 大	5月22日 （金）	2日間 研修	東京	○ （60分）
4	数字で経営を語るための財務分析②	株式会社アタックス・ビジネス・コンサルティング 取締役　森下 大	5月23日 （土）			
5	社員を成長させる、組織・人事制度と人財育成	副塾長　北村 信貴子	6月20日 （土）	1日研修	名古屋	○ （60分）
6	計画経営の成果を測定する業績管理制度	株式会社アタックス・ビジネス・コンサルティング 執行役員　伊原 和也	7月4日 （土）	1日研修	東京	○ （60分）
7	強くて愛される会社のマーケティング戦略	株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 主任コンサルタント 山北　陽平	8月21日 （金）	2日間 研修	東京	○ （60分）
8	強くて愛される会社の経営論② やり方編 (財務アタマ経営、池クジラ戦略)	社長塾ディレクター　小島 健嗣	8月22日 （土）			
9	価値創造計画の策定実習① （あるべき姿と目標設定／経営変革方針検討）	社長塾事務局	9月19日 （土）	1日研修	名古屋	○ （60分）
10	強くて愛される会社の人財採用戦略	株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役　酒井 利昌				
11	企業視察会	講話・社内視察など	10月～11月に 開催予定	1日研修 （リアルのみ）	視察先	—
	現会長・社長への後継者成長進捗の 中間報告	伴走コンサルタント	10月～12月	—	—	—
12	中堅中小企業に今強く求められるデジタル戦略	株式会社アタックス・エッジ・コンサルティング 代表取締役 酒井 悟史	11月20日 （金）	2日間 研修	東京	◎ （90分）
13	経営者のロジカルシンキング・問題解決技法	社長塾ディレクター　小島 健嗣				
14	価値創造計画の策定実習② （池ｸｼﾞﾗｽﾄｰﾘｰ構想策定／経営変革ﾃｰﾏ検討）	社長塾事務局	11月21日 （土）			
15	社員力を劇的に上げるための 経営コーチング・スキル	株式会社アタックス 主席コンサルタント　岡田 昌樹	12月11日 （金）	2日間 研修	名古屋	◎ （90分）
16	価値創造計画の策定実習③ （長期ロードマップ／価値創造計画マップ）	社長塾事務局				
17	価値創造計画の策定実習④（実行計画の立案／ 未来決算書作成／価値創造計画の総まとめ）	社長塾事務局	12月12日 （土）			
18	経営者の話し方・伝え方	日本話し方センター 代表取締役社長 横田 章剛	2027年 1月15日（金）	2日間 研修	東京	◎ （90分）
19	価値創造計画の策定実習⑤ （ﾌﾟﾚｾﾞﾝ準備）	社長塾事務局	1月16日 （土）			
20	経営者の資金調達と、金融機関と 適切に付き合う方法	株式会社アタックス 執行役員　松野 賢一	2月19日 （金）	2日間 研修	東京	◎ （90分）
21	価値創造計画の策定実習⑥（総まとめ）	社長塾事務局				
22	価値創造計画の策定実習⑦（総仕上げ）	社長塾事務局	2月20日 （土）			
23	価値創造計画の発表大会①	塾長　林 公一、ほか	3月26日 （金）	2日間 研修	東京	—
24	価値創造計画の発表大会②	塾長　林 公一、ほか	3月27日 （土）			
—	塾長最終講義／修了式	塾長　林 公一、ほか				
—	現会長・社長への後継者成長最終報告	伴走コンサルタント	4月以降	—	—	—
25	フォローアップ研修	社長塾事務局	7月予定	1日研修	東京	—

※上記に記載している日程・講師は、変更する場合がございます。予め、ご了承ください。

全 25 講の各テーマの主な内容

強くて愛される会社の経営論（あり方編・やり方編）	・経営者の条件と責任、戦略経営（池クジラ）と財務アタマ経営	経営ビジョンとサスティナブル経営	・将来のありたい姿を経営ビジョンで表現する ・「環境」「社会」「経済」の持続可能性を考える
財務①②	・自社を数字で語る ・自社の決算書が何を物語っているか	人事組織	・人財育成と社員の働きがいを高めるしくみづくり
業績管理	・計画を数字に落とし込む ・計画経営の基本的な考え方	DX	・経営者・幹部が備えるべき IT に対する洞察、そして推進の要諦
ロジカルシンキング問題解決技法	・ものごとを分解・構造化して論理的に捉える思考力	計画策定実習①〜⑦	・「実践経営理論」を使って整理する ・自社を守り、成長発展させる計画づくり
人材採用	・強くて愛される会社の人財採用に対する思考法と実践法	企業視察会	・「強くて愛される会社」のあり方を体感する ・実践経営理論を使って整理する
マーケティング	・環境分析から戦略立案まで ・目標を絶対達成する秘訣	コーチング	・「傾聴力」と「質問力」でリーダシップを発揮するコーチングスキル
資金調達・銀行対策	・資金需要・資金繰りの基本的な考え方 ・銀行取引対策の検討要件	話し方・伝え方	・社員とのコミュニケーションを図る ・話し方・伝え方のスキルの基礎
計画発表大会①②	・各塾生が策定した価値創造計画を全員の前で発表する	フォローアップ研修	・価値創造計画実行の振り返りと進捗共有 ・改善行動とコミットメントの検討

講師紹介

林 公一
はやし こういち
強くて愛される会社の経営論
アタックスグループ 代表パートナー
公認会計士・税理士　アタックス社長塾　塾長

北村 信貴子
きたむら しきこ
人事組織
アタックス社長塾　副塾長 / アタックスグループ　シニアパートナー
株式会社アタックス・ヒューマン・コンサルティング
エグゼクティブアドバイザー / 中小企業診断士・産業カウンセラー

森下 大
もりした だい
財務
株式会社アタックス・ビジネス・コンサルティング
取締役
公認会計士

伊原 和也
いはら かずや
業績管理
株式会社アタックス・ビジネス・コンサルティング
執行役員
中小企業診断士

酒井 悟史
さかい さとし
DX
株式会社アタックス・エッジ・コンサルティング
代表取締役
公認会計士

酒井 利昌
さかい としまさ
人材採用
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役

山北 陽平
やまきた ようへい
マーケティング
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
主任 コンサルタント

岡田 昌樹
おかだ まさき
コーチング
株式会社アタックス　主席コンサルタント

松野 賢一
まつの けんいち
資金調達・銀行対策
株式会社アタックス　執行役員
金融ソリューション室　室長

横田 章剛
よこた ふみたか
話し方・伝え方
株式会社 日本話し方センター
代表取締役社長
中小企業診断士

小島 健嗣
おじま けんじ
経営理念・ビジョン経営・ロジカルシンキング問題解決技法
アタックスグループ　主任コンサルタント
アタックス社長塾　ディレクター　MBA（経営学修士）

個別伴走コンサルティング

アタックス社長塾は、

1 on 1 の関係性

を最も重視しています。

Q. アタックス社長塾の「個別伴走コンサルティング」とは？

A. 経営者は、学んだ「経営知識」を実践し成果を上げることを求められています。しかし、受講生一人ひとりの会社の状況や背景は異なっており、方法論を学んだだけではうまく実行に移せるとは限りません。
そこで、伴走コンサルタントが講義の疑問や質問に対するフォローだけでなく、学んだ知識をもとに自社へ落とし込むためのコンサルティングを行う制度を確立しました。これを「個別伴走コンサルティング」と呼んでおります。
だからこそ、「経営理論を学んだだけ」「どのように役立っているか実感が湧かない」という状態にはさせません。

Q. 伴走コンサルタントとは？

A. 現場の第一線で活躍中のコンサルタントが「最良の相談相手」として受講生一人ひとりに就きます。主な役割は、
①講義後に課せられる課題の取り組み方に対するアドバイスやフィードバックをする「ティーチング」
②自社の問題点や課題、また実務における問題発見や課題解決に至るまでの実践的な「フォロー」
③忙しい経営者の精神的な支えとなり、安心して講義や課題に取り組んでいただくようサポートする「ペースメーカー」
の3つがあげられます。

Q. どのように実施するの？

A. 講義にあわせて、個別伴走コンサルティングセッションを、WEB会議システムにて60分～90分のマンツーマンで開催いたします。

※講義・個別伴走コンサルティングセッション等の実施にあたり、Teamsアプリのインストールをお願いしております。
※PCやタブレットなどの端末（スピーカー、マイク、webカメラ含む）と、インターネット環境が必要です。

受講生の声

「知ってもらえている」ということや「きちんと答えてくれる」という**安心感**がありますので、社長となった今でも話を聞ける相談相手となっています。とても助かっています。

業務もあるので、毎回課せられる宿題に取り組むのが大変でした。
そんな中、伴走コンサルの方がフォローしてくださるので、**精神的な支え**となりました。

受講者レポート

過去 23 期の
アタックス社長塾の
受講実績となります。

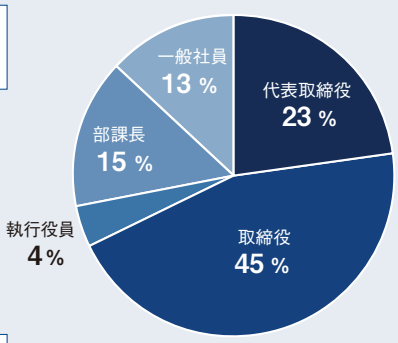
受講者総数

327名
計 23 期
※2025 年度累計

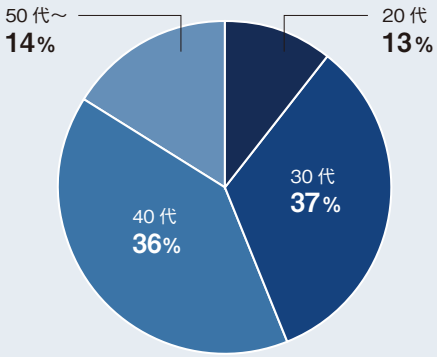
受講者の講座満足度

90%以上
※自社アンケート調べ

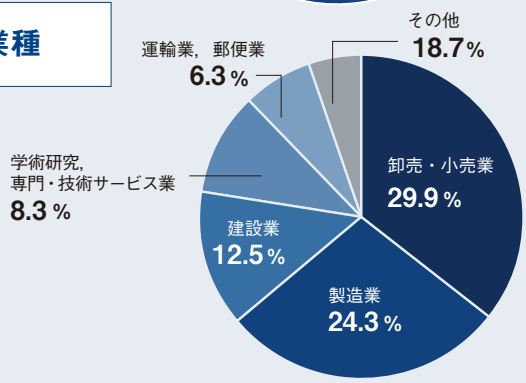
受講者の階層



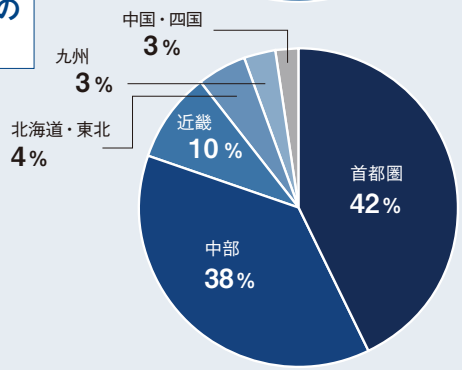
受講者年代



業種



受講者企業の所在地



※その他内訳：不動産業，物品賃貸業 / 情報通信業 / 生活関連サービス業，娯楽業 / 医療，福祉 / サービス業（他に分類されないもの）/ 農林漁業 / 宿泊業，飲食サービス業 / 電気・ガス・熱供給・水道業