後継者・若手経営者・経営幹部向け

EXECUTIVE
SEMINAR

第25期

社長塾

CEO Academy

ご案内

［2027年4月 開講］

TEIKOKU DATABANK

経営者の皆様へ

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。この度はご提案の機会をいただき、誠にありがとうございます。

株式会社帝国データバンクでは、中堅・中小企業の様々な経営課題に対し、信用調査で培った人脈や経験を基に、最適なご提案が出来るよう、日々努めております。
ご提案の一つとして、**TDBオープンカレッジ（集合型研修）**と題し、経営層、管理部門、営業部門など、階層ごとに効果的な内容の研修を企画してまいりました。

今回ご紹介する「社長塾」は、税理士法人・アタックスグループと2017年より共催しております、後継者・経営幹部育成プログラムです。

経営層の中でも後継者・若手経営者・経営幹部の方を対象としておりますので、“中堅・中小企業の後継者”という同じ立場の方々が全国から集まります。
そのため、「社長塾」は受講生同士が出会い、切磋琢磨しながら共に成長することのできる場となります。
また、研修中は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“として寄り添い、受講生の皆様の成長をサポートします。

「社長塾」は中堅・中小企業経営に特化したプログラムとなっており、これまで計24期開催、全国約351名もの経営層の方々から選ばれてまいりました。

ぜひ、「社長塾」へのご参加をお待ちしております。

株式会社帝国データバンク

351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

※アタックス調べ

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。



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。

社長塾が目指すもの

社長塾は、後継者・若手経営者・経営幹部を「強くて愛される会社」を率いる「理念・戦略経営者」へと導きます。

環境変化にびくともしない、財務的に「強い会社」
人を大切にし、社員やお客様、その他関わる全ての人々から「愛される会社」
を実現する経営者を、「理念・戦略経営者」と定義しております。

後継者の皆様には、自社を絶対に「赤字にしない」「潰さない」という覚悟が必要です。
厳しい環境を生き抜く“強さ”と、社員とお客様、関わる全ての人々を幸せにする“優しさ”を
兼ね備えた経営者を輩出することが、社長塾のミッションです。

社長塾コミットメント

社長塾は次の4つの獲得を通じて、経営者としての「成長実感」にコミットします。
（全講座を受講していることが条件です）

知っておくべき経営理論



会社を絶対に潰さないために、中堅中小企業の経営者に本当に必要な「実践経営理論」を、講義と実習を通してお伝えします。

経営者としての自信



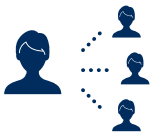
1年間のプログラムをやりきることで経営者としての自信が深まり、ご自身と会社の将来に向き合うことで、経営への覚悟を醸成します。

後継社長との人脈



同じ境遇や立場の近い方々と共に学ぶことで、問題意識や志を共有できる生涯の同志を得られます。また、修了生向けの交流会も定期的に開催しております。

専門家との人脈



個別伴走による1対1の関係性を重視する社長塾では、現場経験豊富な講師陣や伴走コンサルタントなど、頼れる相談相手が受講生の社外ブレーンとして寄り添います。

個別伴走コンサルティング

社長塾は、

1 on 1 の関係性

を最も重視しています。

Q. 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、オンライン会議システム（Microsoft Teams）にて 60 分〜 90 分のマンツーマンで開催いたします。

※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。

社長塾の実績（第1期～第24期累計）

受講者レポート

過去 24 期の社長塾の
受講実績となります。

受講者総数

351名

計 24 期

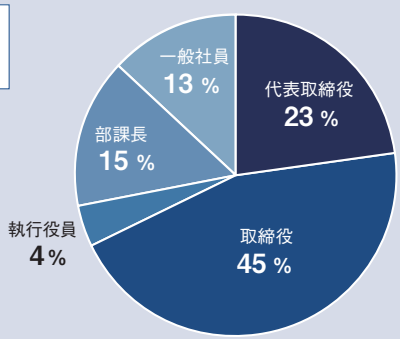
※2026年度累計

受講者の講座満足度

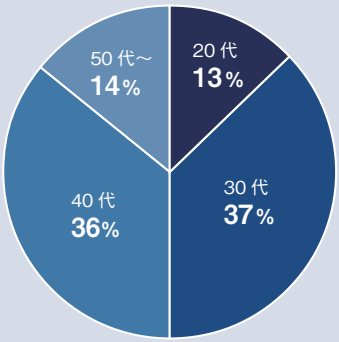
90%以上

※自社過去5年分　アンケート調べ

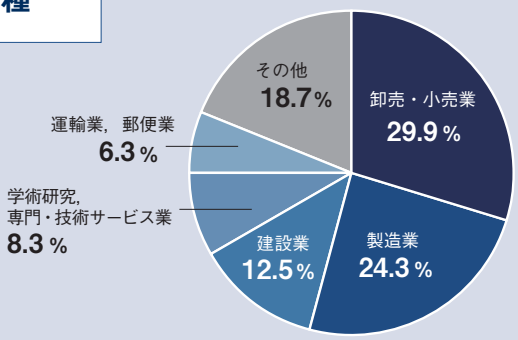
受講者の階層



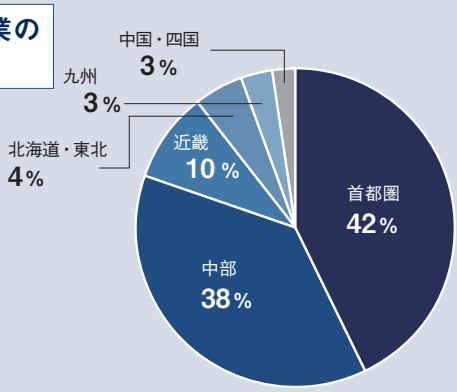
受講者年代



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









これまでの受講生の声

社長塾を通して、「会社の目指すべき姿」が明確になり、「社長としての覚悟」を決めることができました。自社の課題に対して「やるべきこと」が明確になったため、会社での実践にもつながっていることを実感しています。数年先の会社を取り巻く環境は厳しいものの、ワクワクするような事業計画・将来像を描くことができ、その実現に向けて一つひとつ歩みを進めているところです。



建材メーカー
（30代・同族）



国際物流、人材派遣業
（40代・同族）

プログラムの密度が高く、気を抜くと分からないことがあっという間に多くなるスピード感でした。会社全体の状況をみて、分析し対策を練る手段はここでしか学べないと感じました。大変勉強になりました。

社長塾に参加したことで、一人の経営者として、走り続けていくきっかけになりました。特に、他社の後継者との触れ合いや一流社長の経営講話を聴講できたことが大きな刺激となりました。当初、自分が持っていた問題意識や課題が表面的なものだったということに気付き、講座全体を通して、本質的な問題解決の流れを知ることも出来ました。



リース・レンタル業
（20代・同族）

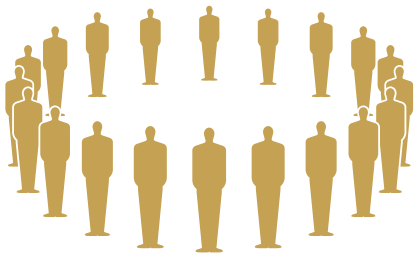
他の受講生からも、様々な声をいただいております。

非常に貴重な経験となりましたし、改めて成長できることを実感できました。社長になれた際には、またご相談させていただきたいと思っております。　（40代・非同族）

とても良い負荷がかかり、考えさせられる時間を与えていただきました。まだきっかけですが、継続して習熟していきます。
（40代・非同族）

課題に対して、「授業の満点を狙う」感覚がありました。今後は「自分の会社をどうしたいか?」という気持ちをのせられる様に考えていきたいと思います。　（30代・同族）

プログラム概要



01 入塾前面談

当塾の事務局とお会いいただき、入塾動機等についてお伺いいたします。また、当塾の考え方や取り組みについてお話し、ご納得いただいた上で入塾いただきます。

02 講義／個別伴走コンサルティング

講義と個別伴走コンサルティングで、2年間のMBAコースで学ぶカリキュラムの中から、中堅中小企業経営の現場で本当に使える「知識」を厳選した独自の「実践経営理論」をお伝えしていきます。

03 企業視察会

「強くて愛される会社」の経営を実践している企業を実際に視察し、経営者および社員と会話をすることで、強くて愛される企業を具体的にイメージすることができます。

04 中間成長報告会

参加者の成長進捗を、現経営者に報告いたします。

05 価値創造計画の策定

社長塾の集大成として、ここまで学んできた「実践経営理論」を使って、自社を守り、成長発展させていくための価値創造計画を策定します。

06 価値創造計画の発表

社長塾修了時の成果物の一つである「価値創造計画」を、参加者全員の前で発表いただきます。
また、ご自身のこれからについて宣言していただきます。

07 最終成長報告会

最終成果物及び受講状況などを基に、現経営者に社長塾修了の報告をいたします。

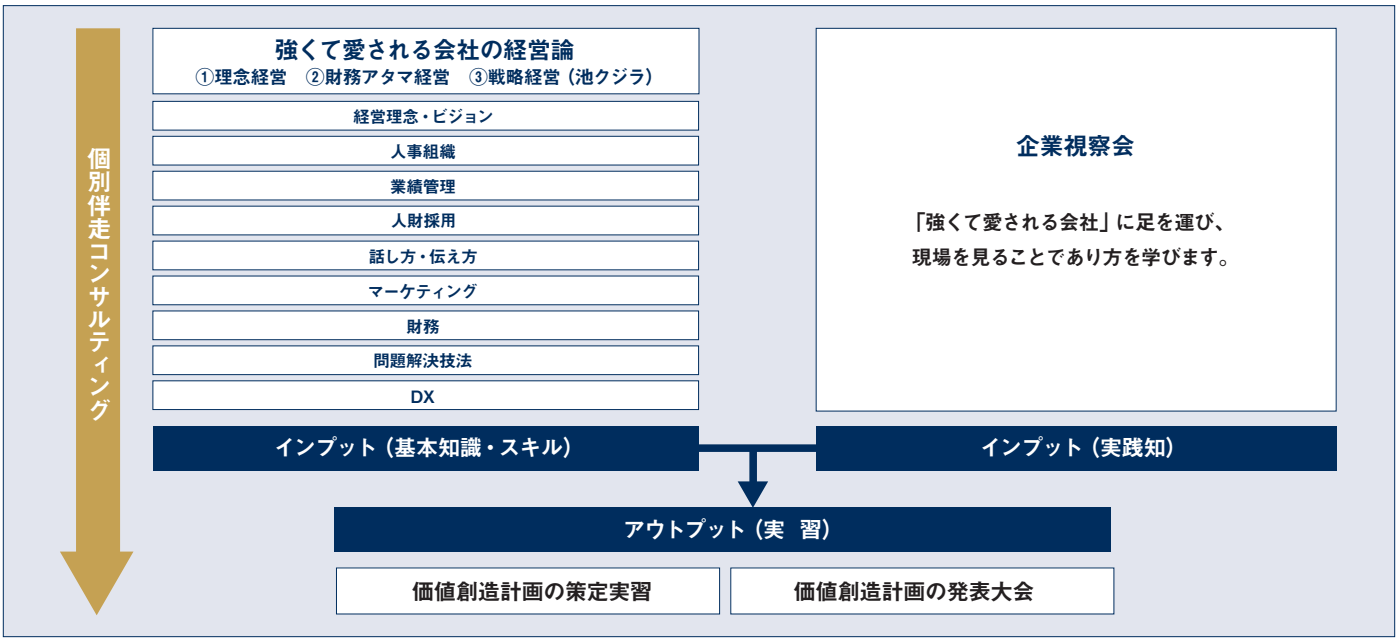
08 フォローアップ研修

社長塾修了後、学んだ内容の復習および価値創造計画の実践状況の振り返りを行い、「強くて愛される会社」の経営の定着を図ります。

主な内容と講師

社長塾は、大きく2つの要素で構成されております。
一つ目は、経営現場から学んだ問題解決の蓄積に加え、多くの一流経営者とのネットワークから得られた中堅中小企業の経営実態に基づき、確かな経験に裏付けられた「講義」です。
そして、二つ目は、現場の第一線で活躍中のコンサルタントが塾生お一人おひとりに寄り添ったサポートを行う「個別伴走コンサルティング」です。
これらを通じて、中堅中小企業経営の現場で本当に使える「知識」を厳選した独自の「実践経営理論」の習得を目指すのが、社長塾です。

■社長塾の構成イメージ



■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	永続企業の条件と経営ビジョン	・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	マーケティング	・市場／顧客分析 ・池クジラ戦略に接続するための自社土俵の再定義
人財採用	・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	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
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	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
経営承継/株式承継	・経営者・後継者に必要な事業承継の基本的な知識と考え方	計画策定実習①〜⑥	・「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
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	レビュー会	・計画発表のクオリティ向上に向けた、塾生同士の相互フィードバック
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

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

●強くて愛される会社の経営論

1987年 横浜市立大学卒。KPMG NewYork、KPMG Corporate Finance株式会社を経て、アタックスに参画。KPMG勤務時代には、年間20社程度の日系米国子会社の監査を担当、また、数多くの事業評価、株式公開業務、M&A業務に携わる。
現在は、事業評価や事前（買収）調査を担当すると同時に、株式公開プロジェクトにも参画。また、金融機関等の依頼により、多数の企業再生計画策定をサポートしている。過去の経験を活かしながら、中堅中小企業のよき相談相手として、事業承継支援やクライアント企業の後継者・幹部教育も数多く手がける。



北村 信貴子 きたむら しきこ

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
中小企業診断士・産業カウンセラー

●人事組織

大手食品メーカー勤務後、アタックス入社。中堅中小企業を対象に人事制度構築・運用と人財育成業務に従事。現在は、マネジメントの傍ら後継者・幹部育成、管理者教育、女性リーダー育成を中心に実践型の教育訓練・能力開発に注力している。
金融機関での講演、セミナー実績多数。受講者との対話を通じて理解を深めていく、迫力ある指導に定評がある。



森下 大 もりした だい

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

●財務

大学卒業後、監査法人・税理士法人等を経てアタックスに参画。中堅中小企業の事業再生・買収のアドバイザーとして、財務・事業デューデリジェンス、経営計画策定支援を中心としたコンサルティング業務に従事。また、計画経営推進のための経営顧問業務に従事。
公認会計士としての会計・税法務の知識、多数のコンサルティングの実務経験、クライアントの改善へのあくなき追求心を活かし、社長の良き相談相手として伴走型の支援を行うことで定評がある。



伊原 和也 いはら かずや

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

●業績管理

大手ノンバンクを経てアタックス入社。中堅中小企業を中心に企業再生支援、M&A支援、中期経営計画策定支援および株式公開支援等を中心にプロジェクトマネージャーとして活躍中。
幅広い経営知識、会計知識及び金融取引の知識でクライアント企業、金融機関及び公的調整機関等から高い評価を得ている。



酒井 悟史 さかい さとし

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

●DX

慶應義塾大学経済学部卒。公認会計士試験合格後、有限責任監査法人トーマツ・トータルサービス事業部にて、監査業務の他、株式公開支援業務等に従事。2014年アタックス税理士法人に参画し、主に上場中堅企業の法人税務業務に従事。
2019年株式会社アタックス・エッジ・コンサルティングの代表取締役に就任。現在はクラウド会計や開発システムの導入を通じ、中堅中小企業および会計事務所のイノベーション促進に取り組んでいる。

講師紹介



酒井 利昌 さかい としまさ

株式会社アタックス・セールス・
アソシエイツ
取締役
採用コンサルタント

●人財採用

学習塾業界、人財サービス業界を経て、アタックスに入社。採用と教育支援の両軸で、年間200日以上、現場指導に従事。採用コンサルティングにおいては、営業・マーケティングノウハウを転用した独自メソッドを用い、携わった企業すべてを短期間で目標達成に導いている。
著書に『いい人財が集まる会社の採用の思考法』（フォレスト出版）があり、2019年8月発刊以降、ロングセラーを記録している。



山北 陽平 やまきた ようへい

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
米国NLP協会認定
NLPマスタープラクティショナー

●マーケティング

営業・マーケティングのコンサルタントとして企業のコンサルティングに従事。
NTTドコモ、パナソニックグループ、朝日新聞社、などの大企業から、中小企業まで、多くの企業に「行動分析学」をもとにした行動改革指導を実施している。その指導は年間200日を超え、指導対象のビジネスパーソンは年に3,000人にのぼる。
現場の中で作り出した指導ノウハウは、参加者の9割が設定した問題を解決するという圧倒的な成果を出している。とことん結果にこだわった指導スタイルは多くの経営者、マネジャーから絶大な評価を得ている。



岡田 昌樹 おかだ まさき

株式会社アタックス
主席コンサルタント
一般財団法人生涯学習開発財団認定
コーチ

●コーチング

経営者や後継者そして経営幹部を対象とするビジネスコーチ。特に「財務コーチング」を得意とする。アタックスに入社してから2016年までは税務コンサルタントを主業務とする。関与した顧客数は延べ約200社。
2016年からは税務業務に加え経営計画立案業務に携わると同時に、コーチングを取り入れた経営相談業務に携わる。ビジネスコーチとしてお付き合いしたクライアント数は約40人、コーチ経験年数は約5年。



横田 章剛 よこた ふみたか

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

●話し方・伝え方

1983年 神戸大学卒。メガバンクで、国内・海外の勘定系システムの開発、ガバナンス業務、銀行決算・税務の取り纏めなどに従事。
2007年 アタックスに入社後は、グループ全体の経営企画、総務、経理、法務等の間接部門を統括。2016年 日本話し方センター代表取締役社長に就任。



小島 健嗣 おじま けんじ

株式会社アタックス
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）

**●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・経営承継／株式承継**

1979年生まれ。名古屋商科大学ビジネススクール卒。税理士法人、商社での財務責任者を経て、2013年アタックス税理士法人入社。2019年からアタック社長塾に参画。中堅中小企業への豊富な事業承継支援を通じて培った経験と知識を活かし、経営者の育成支援に従事。
現在は、「強くて愛される会社」を志す経営者の育成機関「アタックス社長塾」の責任者兼伴走コンサルタントとして活躍中。

プログラム

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　他	2027年 4月23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	永続企業の条件と、強くて愛される会社の 経営者が描くビジョン	社長塾ディレクター　小島 健嗣	4月24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28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29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19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10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20日 （金）	2日間 研修	名古屋	○ （60分）
8	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	8月21日 （土）			
9	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				
10	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	9月11日 （土）	1日研修	東京	○ （60分）
11	企業視察会	訪問先企業代表者　他	10月～11月	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19日 （金）	2日間 研修	東京	○ （60分）
13	強くて愛される会社の経営承継と株式承継の進め方	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①	社長塾事務局	11月20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17日 （金）	2日間 研修	名古屋	◎ （90分）
16	価値創造計画の策定実習②	社長塾事務局				
17	価値創造計画の策定実習③	社長塾事務局	12月18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	2028年 1月14日（金）	2日間 研修	東京	◎ （90分）
19	価値創造計画の策定実習④	社長塾事務局	1月15日 （土）			
20	価値創造計画の策定実習⑤	社長塾事務局	2月18日 （金）	2日間 研修	東京	◎ （90分）
21	価値創造計画の策定実習⑥	社長塾事務局	2月19日 （土）			
22	価値創造計画の事前レビュー会	社長塾事務局	2月下旬実施	1日間 研修	WEB	—
23	価値創造計画の発表大会①	塾長　林 公一 副塾長　北村 信貴子　他	3月17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 副塾長　北村 信貴子　他	3月18日 （土）			
—	塾長最終講義／修了式	塾長　林 公一 副塾長　北村 信貴子　他				
—	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	6～7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。

開催概要

日程	**2027年4月～2028年7月** ・研修：全25講（※修了後に、別途フォローアップ研修を実施いたします） ・個別伴走コンサルティングセッション： 全9回（Microsoft 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。 ※プログラム内の全課程終了後、約1年を経過した2029年5月～6月頃に、「1年後フォローアップ研修」の開催を予定しております。 無料オプションのため追加費用はかかりませんが、開催時間は参加者の人数により変更となる場合がございます。
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） ※参加者の人数により、第23･24講「価値創造計画の発表大会」の開催時間が変更となる可能性がございます。
研修会場	**東京会場　：都市センターホテル** **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「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が、現地受講を推奨します（「Zoom」配信）。** **※第22 講「価値創造計画の事前レビュー会」はオンライン開催となります。** **※【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 **・オンライン実施**
中間・最終報告会会場	**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** ※当塾は、座学中心の講義型研修ではなく、年間を通じて経営の実課題に取り組むグループ伴走コンサルティング型実研修でございます。塾の運営上、少数同一メンバーでの定員制とさせていただきます。 **※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	**2,390,000円**（税別） ※受講費用は、開講前に一括でご請求いたします。 ※全25講の研修・教材費、個別伴走コンサルティング、面談・定期報告会費などを含みます。 ※研修中の飲食費は含みません。発生した場合は別途、アタックスグループよりご請求いたします。
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）** **・PowerPoint、Excel の操作、オンライン会議参加に不安のない方** ※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、Microsoft Teams／Zoom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。
使用システム	**・Microsoft Teams**（提供元：Microsoft Corporation） **・Zoom**（提供元：Zoom Video Communications, Inc.）
受講条件	① 志望理由書の事前提出 ② 研修事務局による入塾前面談の実施 ③ Zoom ／ Microsoft Teams使用に必要な設備のご用意 （インターネット接続されたPC、スピーカー・マイク・ウェブカメラ）
事前提出資料	**①決算書3期分（損益計算書・貸借対照表）、②会社案内、③組織図、④志望理由書** ※①･②･③：入塾前面談時に提出、④：入塾前面談の1週間前を目安に提出

帝国データバンク

●お問い合わせ・ご相談は

株式会社帝国データバンク　最寄りの事業所まで