

こんなことで
お悩みでは？

コンサルタントの**実務家集団**だからできる！

現社長の悩み

- ① 後継者が頼りなくてまだまだ経営を任せられない
- ② 後継者の代は時代に合った経営で運営してほしい
- ③ 既存にとらわれることなく、現状を打破して新しい経営を目指してほしい

後継者の悩み

- ① 経営の知識やノウハウがまだまだ足りない
- ② 古参の社員以上の実力を示さなければならぬ
- ③ 現社長にいつまでも頼ることなく、組織が一丸となって成長する礎を築きたい

後継者塾

第5期 全10回

無料ガイダンス

① 4/28 (火) 17:00~

② 5/16 (土) 14:00~

①は機械振興会館B1-3会議室、②はB2-2会議室にて

お問い合わせ 事業承継センターホームページ <http://www.jigyousyoukei.co.jp/>
または、TEL: 03-5408-5506 にご連絡ください。

塾 開 催 日	毎月第2土曜日
対 象	経営を引き継いだ後継者 または後継者候補者 「創業者」「現経営者」 などの勉強意欲のある方
受 講 者 数	各回とも 最大20名 (先着締め切り)
受 講 料	受講料198,000円(税別)
申 込 方 法	以下のお問合せ先にお電話 いただくか、ホームページ から直接お申込みください。

【会 場】機械振興会館 会議室
東京都港区芝公園 3-5-8 機械振興会館



私たちは年間延べ数百社の中小企業の支援を通じて、たくさんの経営ノウハウや成功事例、失敗事例を見ています。

その中で、これからの経営者には何が求められるのかを常に考えています。

経営者が変わるときはまさに企業の転換期であり、後継を任せられる者は大学で習う経営学や、現場で吸収した実務だけでは会社をキリモリできません。求められるのは経営という知識とノウハウです。

私たちは後継者の「あるべき姿」を明らかにして、必要とされる武器をご提供いたします。

事業承継センター

検索

<http://www.jigyousyoukei.co.jp/>

お問い合わせ: TEL: 03-5408-5506

後継者塾のカリキュラム

後継者塾の目標

- ① 経営に必要な知識、知恵、ノウハウを身に着けます
- ② 概念論、精神論に留まらず、実行力や実践力を磨きます
- ③ 自ら考え行動する経営者、大きな視点でとらえ緻密な計算で実行する経営者を養成します

後継者塾の特徴

- ① 既存の経営研修のような学術的な部分を一切排除して、実務に必要な知識、ノウハウを学びます
- ② 座学だけでなく、ワークショップをふんだんに取り入れて主体的に「考える」「手を動かす」「対話する」場をつくります
- ③ 塾生同士のコミュニケーションを重視して、ネットワークをつくります
- ④ 講師は企業の現場を知っているコンサルタント、すなわち実務家集団であり、より具体的に、実践的なプログラムを提供します

月	テーマ	目的
第1回 6/13 (土)	コミュニケーションを考える	自分のこと、自分の会社のことを伝える大切さを知ります 自社紹介が上手な経営者は、業績貢献度が高いものです。さらに、従業員や取引先とのハウレンソウや、商品の宣伝、情報発信のあり方を学び、表現の技術を磨きます。自社紹介を3分でまとめ、発表する演習を行ないます。
第2回 7/11 (土)	経営理念を考える	ケーススタディから経営理念の重要性を知ります 「なぜアルバイトが顧客のために親身になって対応するような企業が存在するのか?」「いきいきと働く、その秘訣は何か?」をグループワークで話し合います。ポイントは共通目的としての「経営理念の重要性」。経営者が何を大切にしている事業をしてきたのか、それを後継者がしっかりと受け止めることの大切さを学びます。
第3回 8/8 (土)	経営戦略を考える	ケーススタディから、なぜこの企業はこの戦略を採用したのかを考えます 環境を定性的、定量的に分析し、SWOTに落とし込み、「企業の向かうべき方向性」をグループワークで話し合います。ポイントは大局観をもつこと。部分最適に陥ることなく、個々の情報を俯瞰しながら、問題の本質をつかむこと学びます。
第4回 9/12 (土)	ビジネスモデルを考える	ケーススタディから、企業はどこに強みを見出し、どこでお金を儲けているのかを考えます 社会における自社の位置づけと社内プロセスから、「儲けの源泉」を明らかにし、ビジネスモデルの本質をグループで話し合います。ポイントは、プレイヤーとの関連図と内部バリューチェーン。なぜ仕事に来るのか(来ないのか)これから強化していく点はどこかを明らかにします。
第5回 10/10 (土)	戦略と組織を考える	ケーススタディを使って「戦略を実現する」ために有効な「組織の作り方」について考えます 組織を活性化させるための三要素は、「共通目的・貢献意欲・コミュニケーション」。ポイントは上から下へ、下から上へ、そして水平方向へと流れるコミュニケーションの重要性。自律的に働く社員をどう生み出すのか、その手法を学びグループで話し合います。
第6回 11/14 (土)	人を扱うこと、労務管理を考える	ケーススタディを使って、社員のやる気を高める労働環境とは何かを知ります 就業規則や退職金制度はあるでしょうか。先代までのカリスマ性だけで従業員をコントロールすることはもはや不可能です。きちんと従業員の権利を認めつつ、モチベーションの上がる労務管理とは、どうすれば実現できるのかを考えます。残業代削減/リストラの手法といったテクニカル面も学びます。
第7回 12/12 (土)	ITシステムと業務フローを考える	ケーススタディを使って企業の活動を効果的、効率的にする業務プロセスの見える化、IT化について考えます 受注から商品・サービス提供を図式化したら、それを具体的にどのような「業務フロー」に落としこむのか? 効率的な業務運営には、いまやITシステムが欠かせません。ポイントは、仕事の起点をあきらかにすること。モノの流れ、お金の流れ、情報の流れを明確にして、ITを活用しながら、問題点を改善する手法を学びます。
第8回 1/9 (土)	自社の決算書を考える	ケーススタディを使って、数値にもとづくPDCAの大切さを知ります どの部門(商品/取引先)が儲かっていて、どの部門が赤字なのかを知ること、会社経営をするうえでとても大切なことです。ただし、細かくやり過ぎるとうまくいかないのも事実。実践的でどんな会社でも取り組める手法を学びます。同時に税務会計との違いを学ぶことで、決算書の理解を深めます。
第9回 2/13 (土)	自社の経営指標を考える	ケーススタディを使って、経営者が理解すべき「管理指標」を考えます 業種業態によって、管理すべき指標は変わってきます。粗利率、商品回転率などのオーソドックスなものから、広告費対来店客比率、営業マン当たりのアポイント獲得件数など、独自の管理指標を掲げる企業もあります。ポイントは、ビジネスモデルとの整合性。企業にふさわしい管理指標は何かを明らかにする手法を学びます。
第10回 3/12 (土)	取締役の権利・義務・責任と法務・リスク管理を考える	ケーススタディを使って、経営者の法的な権利、義務を知ります 経営者として知っておかなければならない「会社法」、株主総会および取締役の権利や義務を学びます。また、会社を安全にかつ攻めの運営をするための「リスクマネジメント」を考えます。中小企業が絶対にはずしてはならない対処方法と、無視してもよいものは何かを優先順位をつけながら考えます。

※講義内容、講義日程については変更する場合があります

講師陣は大学や行政機関等で常に講演を行っている一流のプロフェッショナルです。

講師の詳細はホームページ(表面記載)をご参照ください



事業承継センター

思いを明日へ、託し受け継ぐ

〒105-0011 東京都港区芝公園 3-5-8 機械振興会館 518

電話: 03-5408-5506 FAX: 03-5408-5507

e-mail: info@jigyousyoukei.co.jp http://www.jigyousyoukei.co.jp/