

第5期

後継者塾

塾生募集案内

全 10 回

(40時間)

+

オプションコース4回(選択)

コンサルタントの実務家集団だからできる

後継者にはマインドが求められる

与えられた宿命に挑戦する勇気

伝統と先代の教えを守る決意

自己流を編み出す創意工夫

これらを総合的に導き育てるのが
後継者塾です

未来は後継者が創る。

今こそ経営者としての素養を身につけよう！

—— 自社を知り、問題解決方法を学ぶ ——

優しくわかりやすく導きます

塾の目的

1. 経営者の品格を身につける
2. 一年の時を掛けて身体に刷り込む
3. 生涯語り合える友を得る

4つのメソッドとは

1. グループディスカッション
2. ケーススタディ分析
3. 推薦図書
4. ホームワーク

経営の全体を体系的に 学び直すチャンス！

自ら考え行動する経営者を育成

後継者塾では理論と実践を同時に鍛える事で、概念論、精神論にとどまらず、実行力や実践力を身につける事が可能です。自ら考え行動する経営者や大きな視点でとらえ緻密な計算で実行する経営者を育成致します。

経営の知識やノウハウを学ぶ

経営の舵取りの際に必要な要素、例えば「数字の見方」であれば、自社が進むべき道を探っていく時にどうしても避けて通れません。後継者塾では、既存の経営研修のような学術的な部分を一切排除して、実務に必要な知識やノウハウを学びます。

塾頭あいさつ

新しい時代に適合するには、絶えず改革と創造が必要になります。ベストな答えなど誰もわからないのが、現実の経営というものです。考えられる選択肢を出し、そこからよりベターなものを選ぶ思考決定をする。そこから求められるのは、ひたすら実行です。そのための意識や思考を学んでいきます。

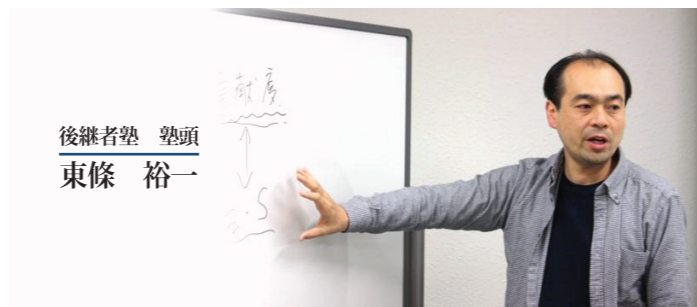


推薦図書を読む

塾に参加する

自分と社会を沈黙考する

毎回の行動を習慣化する事で、経営者らしい
行動様式がつけられていく！



後継者塾 塾頭
東條 裕一

講師のプロフィール

大学や行政機関などで常に講義を行っている一流のプロフェッショナル達



内藤 博

事業承継士



金子 一徳

1級FP技能士



東條 裕一

中小企業診断士
(H26年度中小企業庁長官賞)



堀 浩輔

中小企業診断士・CFP
保険スペシャリスト



三井 聡

公認会計士・税理士



渡辺 孝

日本生産性本部認定
経営コンサルタント



高橋 聡

中小企業診断士
(元後継者)

自分自身がベンチャー企業の取締役として、成長発展から縮小リストラまで経験した強みを活かし、単なる相続事業承継にとどまらず、時には家族会議への参加、親子間の仲介も行う。

助成金/融資/投資、株式公開(IPO)による資金調達はもちろん、キャッシュフロー経営、売上利益計画策定、経営戦略構築、企業再生、リスケまで幅広く対応できるオールラウンダーの経営コンサルタント。

「売れる仕組みづくり」「売れる営業体制づくり」のためのコンサルティングが得意。16年間、損害保険会社で主に営業職を歴任。この経験知識やノウハウを活用して、日夜活動している。

12年に渡る生命保険営業の経験を活かし、経営者を取り巻くお金の問題に対し法人・個人トータルでサポートする。確定拠出年金を含む退職金プランにも詳しく、資金戦略の全体最適化を得意としている。

大企業の監査、中小企業の会計税務顧問、公益法人の運営顧問、個人の相続対策・申告、その他の会計税務以外の相談まで、幅広く対応することを強みとしている。

もの作り企業の現状を管理会計、IE手法などを使って見える化し、経営課題設定、品質・生産管理、5Sや現場改善の実施など経営戦略策定から製造現場のオペレーションまで企業を「一気通貫」で支援する。

自らの町工場二代目経験を活かし、中小企業経営のツボを押さえた経営指導を強みにしている。「社長を経営者にする」「専門知識を使う知識にすることをモットーに多くの中小企業再生に関わっている。

カリキュラム

全回 13:00 - 17:00 (4時間)

月	テーマ	目的	形態
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ホウレンソウや、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、発表する演習を行います。	講義 ワーク
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。	講義 ワーク
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、全体像を俯瞰しながら、問題の本質をつかむことを学びます。	講義 ワーク
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 市場における自社の位置づけと社内のプロセスから、「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。なぜ仕事が来るのか(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。	講義 ワーク
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。	講義 ワーク
第6回 11/14(土)	人を使うこと、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。	講義 ワーク
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。	講義 ワーク
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 貸借対照表や損益計算書の本当の意味や見方を意外と知らないものです。経営者は、数値の細部から見るのではなく大枠から見る事が大切なのです。また金融機関との付き合い方や、キャッシュフロー、資金繰りの大切さも併せて学んでいきます。	講義 ワーク
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。	講義 ワーク
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 ワーク

これまでに卒業された方々の声

Voice 1

根岸 忍 様

代表取締役社長（製造業）

会社の存在意義・企業の目的を知る事により経営の目的を明確化する事ができました。

よって戦略・戦術の判断基準が出来、未熟ですが後継者として自信を持つ事が出来ました。

Voice 3

野村 伯英 様

代表取締役（製造業）

経営者には様々な分野の知識、考え方が求められるが、その基本的な部分を少しずつでも学べたのは良い経験になった。また同じ境遇の仲間が出来た事も、今後も含めた大きな財産である。推薦図書から学ぶ事も大きい。

Voice 2

藤木 研二 様

代表取締役（製造業）

たのしく前向きに、主体性をもって経営に取り組むことの重要性を教えていただきました。

環境は違っても、ともに事業承継に直面している仲間に来て、前向きになりました。

Voice 4

篠崎 孝 様

代表取締役（中古バイク買取業）

持ち合わせていない視点や観点を学び、目的としていた強固な組織づくりのきっかけが出来た。また、一緒に学んだ皆さんとテーマについてディスカッションし答えを導き出すことは、それぞれの考え方や切り口が参考になり、楽しく学べた。

後継者塾 第5期生 募集要項

日時詳細	全10回(40時間)+オプションコース
開催日時	毎月第2土曜日
時間	13:00-17:00
場所	東京都港区芝公園 3-5-8 機械振興会館 会議室
対象	<ul style="list-style-type: none">● 経営を引き継いだ後継者● 経営者候補者● 創業者・元経営者など勉学意欲のある方
受講者数	各回とも最大20名(先着締め切り)
受講料	全10回 198,000円(税別)
申し込み方法	以下のお問い合わせ先にお電話頂くか、ホームページから直接お申し込み下さい。

コンサルが厳選した推薦図書10冊



- 神谷町駅から徒歩 8 分
- 赤羽橋駅から徒歩 11 分
- 御成門駅から徒歩 11 分

各種オプションコースのご案内を差し上げますので、
選択のうえご参加ください。

H26 年実施例

- 蓼科 GOLF コンペ
- ビジネスゲーム
- 都内寺院での座禅
- その他、今年はディズニーランドにおける研修も検討しています。

随時、入塾を受け付けております

途中参加でも DVD による補講をご用意していますので安心です。
また、来年度の後継者塾へも参加可能です。



後継者塾 紹介動画あります

www.jigyousyoukei.co.jp/seminar/koukeisyajyuku



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
TEL: 03-5408-5506 | FAX: 03-5408-5507

www.jigyousyoukei.co.jp

事業承継センター

検索