

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

一番やさしい事業承継の本、事業承継ノート  
をプレゼント！  
さらに、毎月課題図書  
1冊が付いてきます！

# 後継者塾

経営を受け継いだ**後継者**が  
会社を成長させ未来を創る

## 第3期 全10回コース

### 無料ガイダンス 5/11 (土) 13:30

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

受 講 者 数 各回とも**最大20名**  
(先着締め切り)

受 講 料 入会金 50,000円  
受講料 248,000円

※合宿費用を含まず(交通費は別途)

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。

※詳細はホームページでご確認ください

【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、後継を任さ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、実践的なプログラムを提供します

月	テーマ	目的	形態
5/11 (土) 無料	ガイダンス 事業承継とは	後継者塾の目的、ゴール時点でのあるべき姿の共有化をはかる 「事業承継の完成とは未来を創る」をテーマに、後継者が持つべきマインドを明らかにしながら動機づけをはかる	講義 講義 ワーク
	懇親会	ビールの飲んでつまみながら、後継者同志、自分の企業の紹介をおこない、交流を深める。ここでの交流から各自のビジネスに発展することも。OBから昨年状況の話を聞いてみて！	交流会
6/8 (土)	経営理念を考える 自社経営理念分析	ケーススタディから経営理念の重要性を知る 経営理念は会社の共通目標であり、現在の環境に合わせてどのように解釈するべきかを考えていく	ワーク 個人分析 個人発表
	7/13 (土)	経営戦略を考える 自社の歴史分析	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る 自社がどのような戦略や商品の販売を経て今に至ったのか、売上推移と関連付けながら経営者の苦労や実行力を知り、自社を把握する
8/3 (土) ～	ビジネスゲーム	経営感覚を養うビジネスゲームを使って、楽しみながらビジネスの仕組みを理解する	ゲーム
	広告PRのノウハウ	自社や自社の商品を認知させ、売上げを高める手段を考える	講義 個人分析 個人発表
8/4 (日) 合宿	営業の仕組み化	経験やセンスに頼らない、システムティックな営業手法を考える	講義 個人分析 個人発表
	使えるITノウハウ	戦略の振り返り、効率的に情報収集するにはどうしたらいいか、最新ITツールをどのように使うかを考える	講義 個人分析 個人発表
9/14 (土)	ビジネスモデルを考える 自社ビジネスモデル分析	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る 受注から商品提供、サービス提供までを図式化して自社の強みはどこにあるのか、どのように売上げを立てているのかを明らかにする	ワーク 個人分析 個人発表
	10/12 (土)	戦略と組織を考える 自社組織分析	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る 自社の目標を達成するために、それぞれの部署はどのような役割を担っているのか、各管理者にはどのような能力が求められるのかを組織図を使いながら明らかにする
11/9 (土)	ITシステムと業務フローを考える	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システムが欠かせない	講義 ワーク
	自社業務フロー分析	自社の業務フローを見直し、ムリ・ムダがないか、IT化により工率化を図れるところがないか考えてみる	個人分析 個人発表
12/14 (土)	自社の数値指標を考える 自社財務分析1	貸借対照表、損益計算書などの意味や財務の指標を、ケースを使って理解する サンプルの記述を見ながら、金融機関との歴史を知る	講義 ワーク 個人分析 個人発表
	1/11 (土)	自社の利益構造を考える 自社財務分析2	実在するケースを参考に、損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算の見方を学びながら、利益構造を考える サンプルの記述をみながら、自社のオリジナル数値指標を知る
2/8 (土)	法務・リスク管理を考える 修了式	資本政策や取締役の責任などの会社法、法務リスク、知財管理等を学ぶ 約1年の塾を振り返り替えながら、塾生ひとり一人に塾頭から修了証書を授与	講義 ワーク 個人発表

※講師、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