

voice.1 根岸 忍様
代表取締役副社長 卸売業

会社の存在意義・起業の目的を知る事により経営の目的を明確化する事が出来ました。
よって戦略・戦略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、主体性を持って経営に取り組むことの重要性を教えてくださいました。
環境は違っても、共に事業承継に直面している仲間会えて、前向きになれました。

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つ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、楽しく学べた。



第4期 事業承継センター
後継者塾

塾生募集案内

全12回 (42時間) + オプションコース4回

事業承継センター
思いを明日へ、託し受け継ぐ

後継者塾 第4期生
募集要項

コンサルが厳選した
推薦図書12冊

日時詳細	全12回 (42時間) + オプションコース4回
開催日時	毎月第2土曜日 13:15~16:45
会場	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 ■ 後継者候補者 ■ 創業者・現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12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。

事業承継センター株式会社 〒105-0011 Tel.03-5408-5506
東京都港区芝公園3-5-8 機械振興会館 518 Fax.03-5408-5507

事業承継センター <http://www.jigyousyoukei.co.jp/>

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氣

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

オプション例 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。

6月	ディズニーランドへの実地研修	ディズニーランドのスタッフから、裏側をガイドしてもらい、サービスの秘訣や顧客を感動させる仕組みを学びます。
7月	初夏のゴルフコンペ	初夏の高地のコースで、日常から心と体を開放します。小鳥のさえずりや虫の鳴き声に癒されます。
12月	お寺での座禅体験	歴史あるお寺で心と体のデトックスをしましょう。静寂と暗闇が普段体験することのない自分を見つめる機会を作ります。
4月	サバイバルゲームから学ぶ経営戦略	経営用語のほとんどは実は軍事用語から来ています。経営とは競合先との戦いでもあります。戦略とは何かを実体験を通じて学びます。夢中になり過ぎて怪我をしないように…。

[随時、入塾は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。





未来は後継者が創る。今こそ、経営者としての素養を身に付けよう！

自社を知り、問題解決方法を学ぶ

01 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付ける。
- ② 1年の時をかけて身体に刷り込む。
- ③ 生涯語り合える友を得る。

3つのメソッドとは

- ① 読書の習慣
- ② 学習の習慣
- ③ 考える習慣

step 01 推薦読書を読む

step 02 塾に参加する

step 03 自分と会社を沈黙考する

毎回の行動を習慣化する事で、経営者らしい生活様式がつけられていく！

02 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、精神論に留まらず、実行力や実践力を身に付ける事が可能です。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。



次世代の経営者育成

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。そのためには「経営者として」の基礎を学ぶところから始まり、決算書の見方とその分析手法、資金繰りなどの財務の基礎、コミュニケーション能力の向上を図ります。そして、自社の経営分析をもとに、抜本的な改善を進めていきます。



03 講師のプロフィール

大学や行政機関などで常に講演を行っている一流のプロフェッショナル達

 事業承継コンサルタント 内藤博	 1級FP技能士 金子一徳	 中小企業診断士 東條裕一	 ITコンサルタント 山口亨	 公認会計士・税理士 三井聡	 日本生産性本部認定 経営コンサルタント 渡辺孝	 社会保険労務士・行政書士 苗代実	 中小企業診断士 高橋聡
内藤博自身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/補助金融資、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、リスキ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。この経験と中小企業診断士資格の知識やノウハウを活用して、日夜活動している。	コスト制約がある中で、クラウドやOSSなどの無料ツールを活用してITインフラ構築を得意とする。IT化支援のコンサルティングのほか、中小企業診断士として幅広く活動している。	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・会計税務顧問、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。	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、SS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。	ピンチの時の最良の一手」を提供することを最も得意とする。自身の三度に渡る大失敗の後にきちんと復活している経験を基に、企業のピンチ、変化の際の机上からは生れない独自の対応策の提供をご期待いただきたい。	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」専門知識を使うことをモットーに多くの中小企業再生に関わっている。

04 カリキュラム

全回 13:15~16:45 (210分)

月	テーマ	目的	形態
第1回 5/10 (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 6/14 (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」。経営者が何より大切にすべきなのを、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 7/12 (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を学びます。	講義 ワーク
第4回 8/9 (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。なぜ仕事があるのか(来ないのか)これら強化していくポイントはどこかを明らかにします。	講義 ワーク
第5回 9/13 (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。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	講義 ワーク
第6回 10/11 (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、仕事の起点をあらかじめすること。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7回 11/8 (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、モチベーションを上げる労務管理とは、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8回 12/13 (土)	税務会計と管理会計の違いを考える	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)が儲かっている、どの部門が赤字なのかを知ることは、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。	講義 ワーク
第9回 1/10 (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	講義 ワーク
第10回 2/14 (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
第11回 3/14 (土)	企業風土、企業哲学を考える	ケーススタディを使って、社員がいきいきと働く風土づくりの大切さを知ります どうすれば理想とする企業風土を作ることができるのか。どうすれば、経営理念を末端の社員まで浸透させることができるのかを学びます。会社が危機に陥った時に踏ん張れる企業哲学とは何かを皆で考えます。	講義 ワーク
第12回 4/11 (土)	運命に挑戦する後継者の持つべき精神論と哲学を考える。	社長の器を大きくするために何が必要かを学びます 会社は社長の器の大きさ以上には成長できません。理想のTOPの姿を話し合い「あるべき姿」を探します。先代経営者との比較が付いて回るのが後継者の宿命です。比較リストを作成し、互いを見つめ合い意見交換します。	講義 ワーク