

第8回「後継経営者養成講座」2018年度

経営の「実学」を学び、経営者としての自信とスキルを高める 実践的・具体的な講座です!

自社の事業を継続発展させていくには、将来ビジョンを明確にすることが必要。

- たとえば、貴社では既に、経営に関する後継者はお決まりですか?
- その候補者に対して、適切・具体的かつ実践的な教育を行っていますか?
- 「大学の経営学部に行ったから大丈夫」 「経営セミナーに参加した」
- ⇒ 大学では学問について学びますが、経営について厳しい現実を教えてくださいません。
- ⇒ 講演会は、精神論や成功・失敗事例を解説するもの多く見受けられます。

…そこで本講座では**“経営の実際”を知り尽くした【中小企業診断士】を講師に、経営の現場で本当に役立つ手法を学びます。**

ねらい	事業承継を予定されている方(後継経営者)を対象に、「経営」の実際を具体的に学んでいただく講座。経営者としての自信とスキルを高めることで、円滑な事業承継を円滑にするだけでなく、将来的な事業発展の礎となる「知識」と「心構え」の習得をめざします。		
対象者	事業承継が予定されている方(20歳代後半～40歳代前半の後継経営者)		
カリキュラム	実施日時	会場	
(※ 内容は、変更になる場合もあります)			
第1講「経営・管理の基本」	5月19日(土)9:00～ 20日(日)17:00(合宿研修) ※ 初日 8:40～受付開始	ルポール讃岐 高松市中野町 23-23(JR 栗林公園北口駅 徒歩1分) 電話 087-831-3330	
第2講「計数の基本」	6月24日(日) 9:10～17:00	サンポートホール 高松 65 会議室 高松市サンポート 2-1 高松シンボルタワー 電話 087-825-5000	
第3講「マーケティング戦略の基本」	7月1日(日) 9:10～17:00		
第4講「人事戦略の基本」	8月5日(日) 9:10～17:00		
第5講「財務戦略の基本」	9月24日(月・祝)9:10～17:00		
第6講「成果発表会」	10月21日(日) 9:10～17:00		
講師	香川県中小企業診断士協会所属の中小企業診断士数名		
定員	12名	※ 宿泊は個室を予定しております。なお、諸事情により相部屋になる場合はご相談さしあげます。	
受講料	20万円(消費税別) ※受講料には教材、第1講の合宿研修費(宿泊料・食事(4回)・懇親会費用等)、第2～6講の昼食費が含まれています		
お申込方法	eメールまたはFAX	お申込締切	2018年5月11日(金)
お申込みお問合せ先	一般社団法人 香川県中小企業診断士協会 事務局:八木 〒761-0301 高松市林町 2217-15 香川産業頭脳化センター402号 電話: 087-814-6456 eメール: mail8@shindan-kagawa.org		

【中小企業診断士】とは…経営コンサルタントとして唯一の国家資格であり、中小企業の経営課題に対応するため、診断・助言を行う専門家。当協会に所属する中小企業診断士は**「地元企業とともに成長発展する」をモットーに、さまざまな活動で地域経済活動をサポート**しています。



香川県中小企業診断士協会事務局：八木行

FAX : 087-840-0321

【「後継経営者養成講座 2018」参加申込書】

お申込締切：2018年5月11日(金)

企業・団体名		電話番号	-
ご住所	〒 -		
お申込者(連絡窓口) / 役職・部署名	/	Eメール アドレス	@
ご参加者名 / 役職・部署名	/	携帯電話 (緊急連絡時)	-

【個人情報の取り扱いについて】
参加申込書によりご提示いただきました個人情報は、本研修に関わる連絡・参加者名簿の作成など、運営上の管理のためにのみ利用いたします。

◆◆ 2018年度 後継経営者養成講座 カリキュラム一覧 ◆◆

第1講 5/19(土)～5/20(日)		第2講 6/24(日)
経営の基本	管理の基本	計数の基本
I. オリエンテーション II. 経営者に必要な姿勢 III. 経営者に必要なリーダーシップを發揮するために IV. 目標達成のためには「部下を動かすこと」が必要 V. どんなときに人は動くのか VI. 人はそれぞれ(ハーマンモデル) VII. 「企業経営」とは何か	I. 管理についての概要 II. 管理力強化のための問題解決技法 III. ロジカルスキルをアップする IV. プロセス管理による業務改善(問題解決の実践) V. 課題の抽出と対策の立案 VI. 活動計画の進捗管理 VII. 気づき・学びと決意表明の発表	I. オリエンテーション II. 財務諸表の基本・経営分析手法 III. 目標利益を達成する着眼点 IV. 変動損益計算書作成方法 V. 財務三表のつながり VI. 先行資金繰り表 VII. 本講義の成果をふりかえる
第3講 7/1(日)		第4講 8/5(日)
マーケティング戦略の基本	人事戦略の基本	財務戦略の基本
I. オリエンテーション II. マーケティング戦略の必要性 III. 環境分析の戦略フレーム IV. 自社が狙うターゲットの特定 V. 差別化戦略 VI. 自社の勝ちパターン把握 VII. メッセージ VIII. 本講義の成果をふりかえる	I. オリエンテーション II. 経営理念・経営戦略と人事戦略(人事・労務管理)の関係 III. 採用 IV. 人事制度 V. 人材育成 VI. 組織作り VII. 従業員満足度向上 VIII. 労務コンプライアンス	I. オリエンテーション II. 中期経営計画作成手法 III. 数値計画作成手法 IV. 事業承継の判断基準 V. 数値計画作成手法 VI. 本講義の成果をふりかえる

↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓

第6講 10/21(日) まとめ

【 受講者の感想・気づき 】

※ 皆さまの声(アンケート)より抜粋、ご紹介します！

- ★経営者は、強い「志」を持ち、仕事に取り組むことの重要性がわかった。その「志」のもと、仲間をつくり企業・社員を育てていくことが素晴らしい経営だと感じた。
- ★管理・指示・指導とも、全て数字に基づくものだと再認識した。明確な数字の落とし込みがあつてこそそのマネジメントだと思う。
- ★「マネジメントとは、周りに気持ちよく動いていただき、皆で目標を達成させるとともに、人を育てること」。これを基本に、行動していきたい。そのために、社員と共通言語を持って相互理解しないと、経営者側と社員とのギャップが生じ、思いが伝わらないこともわかった。
- ★経営管理については、まだまだ実行に移せていないことばかりである。細部でのPDCAに対しても留意し、進捗確認を行う必要があると感じた。
- ★部下をどのようにして、やる気にさせるのか…のヒントが少しわかったような気がします。
- ★損益分岐、資金繰りなどの部分で持っていなかった知識を身につけることができ、大変勉強になった。自社における損益分岐の資料を確認し、自社の「伸ばす部分」「劣っている部分」を研究する。
- ★計数管理について学んだ。数字の重要性を再認識できた。今まで単純な売上の数字しか見ていなかったが、利益が大切。利益を出す方法と、その必要性が学べた。
- ★黒字倒産に陥りやすい数字のトラブルについて、事前に理解できた。
- ★マーケティングは、中小企業ほど考えないといけないのに、自分が全く日頃、考えられていないことがわかった。同じ商品を売る場合でも、PRの仕方や市場の機会、大きく違ってくることに大変興味をもった。
- ★改めて、人事戦略の重要性を認識した。業界としても人材確保には苦労している。求職者から選ばれる会社に成長させなければならないと感じた。そのためにも、従業員満足度の高い会社をめざしたいと思う。
- ★中小企業では、優秀な人材を採用することはなかなか難しいと思われるので、採用した人材をいかに育てていくかが重要だとわかった。組織づくりのために、小さなことでも工夫すればできることがいろいろある。
- ★経営計画の作成方法を理解。相続対策が必要であるということがわかった。
- ★中期経営計画をつくるには、自社の強み・弱み・財務内容を細かく経営者が理解しておく必要がある。今後の「あるべき姿」を経営者が語らなければいけないと感じた。



【個人情報取り扱いについて】

参加申込書によりご提示いただきました個人情報は、本研修に関わる連絡・参加者名簿の作成など、運営上の管理のためにのみ利用いたします。