

(一社) 京都経営者協会・京都信用金庫・京都府 共催企画

後継者育成 実践ゼミ

第 2 期生

◇講座コンセプト

新型コロナウイルス感染症の影響により、新たなビジネスモデルの構築が必要不可欠な時代が到来しております。各企業の後継者の育成においても、「事業のリスク分散とキャッシュフローを把握」することが大変重要な課題となっております。

昨年、大好評をいただきました本ゼミを今年度は、上記課題をクリアーするために必要な **3つのテーマ**について全12回(オンライン(zoom))で開催いたします。

「後継者育成 実践ゼミ」では、「経営」と「経営に対する考え方」「その実践」について龍谷大学 政策学部 政策学科 教授 中森 孝文氏をメイン講師として、さらには外部講師として経営者としての手腕を大いに振り実績を積み重ねている現役経営者や専門家を招聘して、実践的な経営を学んでいただきます。

ぜひ、皆様のご受講お待ちしております。

◇◇◇開催のご案内◇◇◇

◇開講期間 2020年9月29日(火)～2021年2月2日(火)

◇開講日時 13:30～17:30(全12回)

第1回講座	9月29日(火)	第7回講座	12月1日(火)
第2回講座	10月13日(火)	第8回講座	12月7日(月)
第3回講座	10月19日(月)	第9回講座	12月22日(火)
第4回講座	10月27日(火)	第10回講座	2021年1月12日(火)
第5回講座	11月10日(火)	第11回講座	1月26日(火)
第6回講座	11月16日(月)	第12回講座	2月2日(火)

◇会場 オンライン(zoom)(全12回)

◇講師 龍谷大学 政策学部 政策学科 教授 中森 孝文氏

◇受講者 12名 限定(先着順)

メイン講師 中森 孝文氏プロフィール

1965年 奈良県に生まれる。貧乏な幼少期を過ごし、カネよりも知恵の大切さを意識するようになる。その影響もあり、利益至上主義的な短期合理性の追求よりも、目先の利益を犠牲にしても社員の幸せや地域に貢献している長期的思考の企業に魅力を感じている。2011年より現職。博士(経営学・神戸大学)

◇「第2期 後継者育成 実践ゼミ」の特長

- ① 昨今の新型コロナウイルス感染拡大等の有事の際においても、「事業の分散とキャッシュフローの把握」は、健全な事業経営を維持に必要不可欠です。
本ゼミは、「マーケティング」「マネジメント」「ファイナンス・アカウンティング」の3つのテーマに絞って学びます。
- ② 経営に関する幅広い知識や見識を学ぶだけでなく、「少数人数でのゼミ方式により、実践的な考え方を見つけます。」
- ③ 強い信念と「経営」のこだわりを持った経営者より実体験を交えた講演、プロフェッショナルとしての考え方を通じて、時代の流れや環境の変化を自社の成長の糧とするこれからの経営のあり方を習得します。
- ④ 講義を聞くだけでなく、オンライン（zoom）を活用して講師と受講生間のグループディスカッションにより提起される課題の解決策を考え、経営者として「経営センス」を磨きます。
- ⑤ 毎回必ず宿題が出ます。また2020年9月より2021年2月までの約6カ月の受講となります。全12回を通じて後継者として必要不可欠な人材育成と自社事業の継続と改善を学ぶ集中ゼミです。



◇3つのテーマ

【マーケティング】

- ・ **事業の強みの理解**
（内部（従業員）外部（顧客）目線で社員満足・顧客満足や自社の強みを知る）
- ・ **基盤となる地域に対する貢献**（信頼の積み重ねから企業評価・企業格差）
- ・ **新規事業へのチャレンジするために**（製品・価格・流通・ターゲット・人材育成）
- ・ **外部ネットワークの利用、顧客が顧客を呼び込む事業展開を創造**

【マネジメント】

- ・ **社員は、本当に会社が好きなのか？**
- ・ **経営者として社員の働く目的や夢を理解できているか？**
- ・ **経営判断、決断の基準をどこにおくのか？**
- ・ **経営理念は経営者が作り社員と共に具現化**

【ファイナンス・アカウンティング】

- ・ **財務や会計を軽視しない。会計と財務は会社の計測器**
- ・ **会計ルールを理解し、キャッシュフローを正確に把握**
- ・ **バランス・スコアカードを学ぶ**（財務に現れない業績の把握）



※前年度ゼミ受講いただきました第1期受講生にも今年度ゼミのサポート・コーディネーターとしてご参加いただく予定をしております。

《スケジュール》

第1回 開講式 マーケティングについて学ぶ

●開講式：ゼミ生としての心構え

一般社団法人京都経営者協会 会長 小畑 英明 氏（日新電機株式会社 代表取締役会長）

●基調講演

日本ニューロン株式会社 代表取締役 岩本 泰一 氏

●ゼミの進め方：狙いと取組みについて

●マーケティングを学ぶ（自社の強みの従業員・顧客目線で分析）

講師：中森 孝文 氏

第2回～第3回 マーケティング①（自社の強み、存在価値を分析）

- ・自社の強み、存在価値を分析（課題5事例発表）
～社員目線と経営者目線双方からの視点で見ると自社の強みについて～
- ・課題事例を受講者全員で徹底的に分析・検討

第4回 マーケティング②（自社の強み、存在価値を分析）/マネジメントを学ぶ

- ・自社の強み、存在価値を分析（課題2事例発表）
～社員目線と経営者目線双方からの視点で見ると自社の強みについて～
- ・課題事例を受講者全員で分析・検討

●マネジメントを学ぶ

- ・新規事業への取り組みに必要な経営資源のマネジメント
～人材育成を中心とした自社の強みの維持・強化・活用のためのマネジメント～

第5回～第6回 マネジメント①（自社の強みの維持・強化・活用）

- ・人材育成を中心とした自社の強みの維持・強化・活用（課題5事例発表）
- ・課題事例を受講者全員で分析・検討
～事業分散・新規事業に取り組む際の経営資源について～

第7回 マネジメント②（自社の強みの維持・強化・活用）/事業計画について学ぶ

- ・人材育成を中心とした自社の強みの維持・強化・活用（課題2事例発表）
- ・課題事例を受講者全員で分析・検討
～事業分散・新規事業に取り組む際の経営資源について～

●事業計画作成について学ぶ（伸びる経営ストーリーを考える）

第8回 ファイナンス・アカウンティングについて学ぶ

●ファイナンス・アカウンティングについて学ぶ

講師：株式会社ワイズコンサルティング 代表

ワイズ税理士・診断士事務所 代表 税理士・中小企業診断士 吉田 俊也 氏

- ・経営者として必要な財務分析力を磨く（事例で学ぶ財務3表の見方）
- ・有事を想定したキャッシュを一定保持していく重要性
- ・事業に必要な資金と調達方法（収益力のある事業部門を理解する）

第9回 経営者として自社の強みを伝える発信力を学ぶ

●自社の強みを伝える発信力を学ぶ

講師：株式会社 union a 代表取締役 円城 新子 氏

- ・自社の強みや将来性を説得力のある伝え方とは

●事業発表の準備（第1回～第8回を振り返って）

第10回～第12回 受講者による事業計画発表

●受講者全員の最終発表

- ・事業分散とキャッシュフロー

コーディネーター：吉田 俊也 氏

講師：中森 孝文 氏

◇受講申込要項

○対象者 ①事業後継者・次期経営者候補者 ②若手経営者

○受講料 会員¥120,000(消費税込み)

会員外¥180,000(消費税込み)

○定員 12名限定(先着順)

○その他 ◇お問合せ先 一般社団法人京都経営者協会 事務局(担当:石垣・保利)

TEL 075-205-5417 / E-mail hori-m@kyotokeikyo.or.jp

ホームページ <https://www.kyotokeikyo.or.jp/>



◇お申込みは、ホームページより、オンラインフォームで申込みいただくか下記申込書をFAX(075-205-5077)にてお送り下さい。お申込みいただきました後、請求書を送付いたしますので、お振込みをお願いします。

(その際、振込み手数料はご負担願います。)

※参加取消しは参加費を申し受けますので、代理の方の出席をお願いします。

※なお、受講券は発行しておりません。

※受講当日までに請求書が届かない際は、事務局までご連絡ください。

2020年度「第2期 後継者育成 実践ゼミ」 受講申込書

下記にご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

申込日： 月 日

貴社名：		
連絡窓口	〒	
	TEL	FAX
	お名前	部署・役職
	E-mail	
受講者 部署・役職	受講者 お名前(フリガナ)	受講料
		会 員 120,000 円 会員外 180,000 円
(オンラインご出席者) メールアドレス： @		
		会 員 120,000 円 会員外 180,000 円
(オンラインご出席者) メールアドレス： @		
受講料合計 金額		円

◇お問合せ先◇

一般社団法人京都経営者協会(担当:石垣・保利)

TEL (075)205-5417 / E-mail hori-m@kyotokeikyo.or.jp

申込先 FAX 075-205-5077 一般社団法人京都経営者協会