

(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 3 期

## ◇講座コンセプト

新型コロナウイルス感染拡大の終息が見通せない中、新たなビジネスモデルの構築が必要な時代が到来しております。求められる経営者像としても、「逆境を機会ととらえ、事業のリスク分散に向けて非財務と財務の経営資源を把握」することが重要になってきております。

昨年、大好評をいただきました本実践ゼミを継続し、今年度もオンラインを主体にして全 10 回で開講いたします。

各講座では「経営」と「経営に対する考え方」さらに「その実践」へと発展させた内容で、龍谷大学 政策学部 教授 中森 孝文 氏にメイン講師として講義いただき、さらには外部講師で、経営者としての手腕を大いに振るい実績を積み重ねている注目の経営者や専門家を迎えて講義いただきます。また、業種が違う受講生同士のワークをゼミ方式で行い、課題解決ができる活きた手法を学べる気づきの多い内容となっています。

## ◇◇◇開講のご案内◇◇◇

◇開講期間 2021 年 8月30日(月)～12月20日(月)

◇開講日時 13:30～17:30(最終回 18:30)

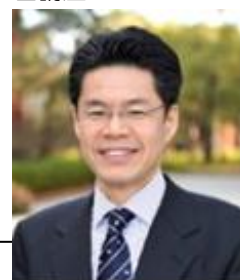
開講スケジュール(予備日2回含む)			
第1回講座	8月30日(月)	第7回講座	11月15日(月)
第2回講座	9月13日(月)	第8回講座	11月30日(火)
第3回講座	9月30日(木)	第9回講座	12月6日(月)
第4回講座	10月11日(月)	最終 第10回講座	12月20日(月)
第5回講座	10月21日(木)	予備 第11回講座	2022年1月11日(火)
第6回講座	11月1日(月)	予備 第12回講座	1月20日(木)

※第10回講座を会場実施で最終回としますが、感染防止対策上オンラインとなった場合は第11,12回講座を予備日とします。

◇会場 オンライン(zoom)(全10回) 最終回は会場

◇講師 龍谷大学 政策学研究科長 教授 中森 孝文 氏

◇受講者 後継者、若手経営者、幹部 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)

## 過去の受講生の声

- ・ すぐに社内で実践できる内容で、非常に良かったです。達成感があります。
- ・ 今まで受けてきた研修の中で、もっとも実りある時間だったと感じています。
- ・ 先生をはじめ、今後も切磋琢磨できる仲間に出会えて感謝しています。
- ・ 厳しいゼミだったと感じました。厳しい分、得るものは多くすべて勉強になりました。
- ・ 様々な業種の方とお話しできたことは、私の狭い視野を大きく広げてもらえました。
- ・ 後継者として必要な、客観的に自社を見る多面的な視点など、気づきとアウトプットの方法を学びました。

## 受講生を送り出した経営者の声

- ・ 受講した本人だけでなく、当社のためにも有益な機会となりました。
- ・ 本人の成長だけでなく、社員のモチベーションアップにつながる素晴らしいゼミだと感じております。

### ◇「後継者育成 実践ゼミ 第3期」の特長

- ① 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つのテーマを中心に、自社の非財務・財務の経営資源を今までと違った視点で知るきっかけになります。
- ② 経営に関する幅広い知識や見識を学ぶだけでなく、少数でのゼミ方式により、多様性の中から新たな価値を発見し、実践的な考え方を身に付けることができます。
- ③ 毎回出される宿題に取り組むことで、自社の従業員とコミュニケーションの促進を図り、後継者として必要不可欠な、現場目線での問題点や課題に気づき、本当の意味での事業の継続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)
- ・ 新事業へ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する
- ・ 経営実態「社員の判断の拠り所」は経営理念・社是・社訓と合致しているか



#### 【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)

## 《スケジュール》

### 第1回 開講式 心構えとねらい (第1回～第9回 オンライン)

- 開講式：経営者としての心構え  
講師：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 会長)
- 基調講演 講師：佐々木化学薬品株式会社 代表取締役 佐々木 智一 氏
- ゼミの狙いと心構えについて 中森 孝文 教授
- ブレイクアウトルームの使い方

### 第2回～第3回 マーケティング①② (自社の強み抽出、存在価値を分析)

- マーケティングを学ぶ 中森 孝文 教授
  - ・社員と経営者双方からの視点で見る自社の強みについて
  - ・課題事例の発表と分析・検討 グループワーク

### 第4回 マーケティング③ (自社の強みを活用した新事業)

- ・自社の強みを活用した新事業
- ・課題事例の発表と分析・検討 グループワーク

### 第5回～第6回 マネジメント①② (経営資源の強化)

- マネジメントを学ぶ 中森 孝文 教授
  - ・強みを強化するために必要な人的資源のマネジメント
  - ・課題事例の発表と分析・検討 グループワーク

### 第7回 マネジメント③ (自社の弱みに気づき克服)

- ・人材育成を中心とした自社の強みの維持・強化・活用
- ・課題事例の発表と分析・検討 グループワーク

### 第8回 ファイナンス・アカウンティング (経営者に必要な財務分析力)

- 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  
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
  - ・財務改善と経営改善の手法
  - ・環境の急変にも耐えうる資金繰りの実現

### 第9回 発信力と事業計画の策定

- 自社の強みを伝える発信力を学ぶ 中森 孝文 教授
- 基調講演 講師：有限会社グッドウッドKYOTO 専務取締役 辻本 裕哉 氏
  - ・課題事例の発表と分析・検討 グループワーク
- 事業計画発表の準備 (第1回～第8回を振り返って)

### 第10回 受講者による事業計画発表 (会場にてリアル開催)

- 受講者全員の最終発表 中森 孝文 教授  
コーディネーター：吉田 俊也 氏
  - ・事業分散とキャッシュフロー

### 第11,12回 (予備日) 受講者による事業計画発表

- ・第10回がオンラインとなった場合の予備日

## ◇受講申込要項

○対象者 ①事業後継者 ②若手経営者 ③経営幹部

○受講料 会員¥120,000 (消費税込み)・ご紹介先企業  
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・織田)  
TEL 075-205-5417 / E-mail oda-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。)

※10回すべて同じ登録者に受講いただきます。

※参加取消しは参加費を申し受けますので、参加可能な別の方を登録願います。

※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。

## 2021年度「後継者育成 実践ゼミ 第3期」 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

お申込 FAX：075-205-5077

一般社団法人京都経営者協会 (担当：石垣・織田)

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