

第10回「後継経営者養成講座」2021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が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。

本講座は
リアル開催です



| | | | |
|---------------|--|--|-------------------|
| 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、円滑な事業承継を図るだけではなく、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 | 事業承継を予定されている方、事業承継したばかりの方 | | |
| | カリキュラム (※ 内容は、変更になる場合もあります) | 実施日時 | 会 場 サンポートホール高松 |
| | 第1講「経営・管理の基本」 | 7月25日(日)10:00~17:00 | 63会議室 |
| | 第3講「マーケティング戦略の基本」 | 9月12日(日)10:00~17:00 | 63会議室 |
| | 第4講「人事戦略の基本」 | 10月24日(日)10:00~17:00 | 62会議室 |
| | 第2講「計数の基本」 | 11月28日(日)10:00~17:00 | 63会議室 |
| | 第5講「財務・経営計画」 | 12月5日(日)10:00~17:00 | 51会議室 |
| | 第6講「成果発表会」 | 1月22日(土)10:00~17:00 | 63会議室 |
| 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 | お申込締切 | 2021年7月16日(金) |
| 受 講 料 | 15万円(消費税別) ※受講料には教材費用が含まれています | 事務局メール mail8@shindan-kagawa.org | QRコード → |
| お申込方法 | eメールまたはFAX | | |
| 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 2021」参加申込書】 お申込締切：2021年7月16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。

◆◆ 2021年度 後継経営者養成講座 カリキュラム一覧 ◆◆

| 第1講 7/25(日) | 第3講 9/12(日) | 第4講 10/24(日) |
|---|---|--|
| 経営・管理の基本 | マーケティング戦略の基本 | 人事戦略の基本 |
| I. オリエンテーション II. 経営とは何か III. 経営者の役割 IV. より良い経営者となるために V. 管理（マネジメント）の基本 VI. マネジメント上の問題・課題 VII. 課題解決のマネジメント VIII. 本日のまとめ | I. オリエンテーション II. マーケティング戦略とは III. 誰に売る？何を売る？ IV. 届ける&伝える V. Webサイトを見直そう VI. 最新トレンドを活用した販売促進 VII. 本日のまとめ | I. オリエンテーション II. 人事戦略とは III. 採用活動の基本 IV. ジョブ型人事制度の考え方 V. 人材育成 VI. 組織創り VII. 本日のまとめ |
| 第2講 11/28(日) | 第5講 12/5(日) | 第6講 2022年1/22(土) |
| 計数の基本 | 財務・経営計画 | まとめ |
| I. オリエンテーション II. 決算書の構造と読み方 III. 財務三表のつながり IV. 変動損益計算書を学ぶ V. 自社にとって適正な利益を考える VI. 利益とお金のズレを知る VII. IT活用による財務分析の効率化 VIII. 本日のまとめ | I. オリエンテーション II. 全社的な方針を示す中期経営計画 III. 経営計画をアクションプランに落とし込む（事業計画） IV. 事業承継の注意点と事例 V. 事業承継計画の作成方法 VI. 補助金の活用と申請時の注意点 VII. 本日のまとめ | I. 第1講～第5講の振り返り II. 「研修成果報告」および「今後の課題と実行計画」 III. 「経営事例」 IV. 講師・オブザーバー全員による講評 |

【 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で、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勞している。求職者から選ばれる会社に成長させなければならぬと感じた。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。