

# 後継者塾

## 経営を受け継ぎ 会社の未来を創る

2019年度  
 平塚商工会議所

経営者がかわるときはまさに企業の転換期であり、後継を任される者には経営という知識とノウハウが必須です。

そこで当所では、後継者・若手経営者の方々を対象に、経営者として必要な能力を身につけることを目的に2日間にわたるセミナーを開催いたします。

ぜひこの機会にご参加ください。なお、親子等でのご参加の方、大歓迎です。

個別相談も別途致します。参加企業については、初日にお申込みをお受けします。

■講師 イマセ総合経営研究所 代表 中小企業診断士

今瀬 勇二氏



■日程・カリキュラム

第1日

9月7日(土) 9時30分～16時30分

- 後継者の心構え
- 後継者による事業課題の抽出

第2日

9月14日(土) 9時30分～16時30分

- 後継者の課題解決に必須！戦略思考

■参加対象 後継者(候補)の方、現経営者の方、第二創業を目指す方

■会場 平塚商工会議所 会議室

■定員 15名(申込先着順)

■受講料 3,000円

■主催 平塚商工会議所 中小企業相談所・平塚市

■共催 平塚信用金庫・神奈川県信用保証協会・神奈川県事業承継ネットワーク

■お問合せ 平塚商工会議所 中小企業相談所 経営支援課 電話 0463-22-2511

■申込方法 下記登録申込書に必要事項をご記入の上、受講料を添えてお申込み下さい。

### 2019年度 平塚商工会議所 後継者塾 登録申込書

平塚商工会議所 経営支援課 行き

FAX 24-0079

事業所名		受講者名	
所在地		T E L ( ) -	
		F A X ( ) -	

※ご記入いただいた情報は、本事業に関する連絡のために利用いたします。

# 平塚商工会議所 「後継者塾」 プログラム

中小企業診断士 今瀬 勇二

■第1日 9月7日(土)

## 後継者の心構え

9:30

### 1. 後継者に求められるもの

- 先代への尊敬の念
- 3つの視点で事業を成長させる
- 経営の基本原則
  - ・ 企業環境の変化への対応
  - ・ ユニコーン企業へ向けて
  - ・ 組織成立の要件
  - ・ 経営管理の目的・方法

10:30

### 2. 後継者の心構え

- 後継者を取り巻く事業環境の変化
- 何のために事業をするのか
- ビジョンを明確に
- 経営革新・拡大のカギ「コア・コンピタンス」
  - ・ 先代への尊敬の念
  - ・ 組織力の強化
  - ・ 守るべき事業の明確化
  - ・ 経営理念の組織浸透
  - ・ コア・コンピタンスの拡充

12:00

## 昼休み

## 後継者による事業課題の抽出

13:00

### 3. 財務分析による自社方向性の探索

- 貸借対照表に見る自社の状況
- 損益計算書に見る収益改善のポイント
- キャッシュバランス経営と必要売上高算出
  - ・ 経営者の財務分析
  - ・ 安全性の確保
  - ・ ROAと収益性、効率性
  - ・ キャッシュフロー過不足
  - ・ 分岐点売上高を確保する

#### 〈財務分析活用による後継者支援事例〉

15:00

### 4. PPM活用による後継者の方向性探索

- 金のなる木の事業、商品、顧客の明確化
- 負け犬を蘇生する
- 後継者の新たな方向性
  - ・ 主力事業、商品、顧客
  - ・ 蘇生する事業、商品、顧客
  - ・ 新たな分野への進出

#### 〈PPM活用による後継者支援事例〉

16:30

■第1日終了

■第2日 9月14日(土)

9:30

### 5. 自社課題のまとめ

- 数値に見る課題
- PPMにみる事業課題
  - ・ 初日に抽出した事業課題をまとめ上げる

## 後継者の課題解決に必須！ 戦略思考

10:00

### 6. 自社を強化する3つのポイント3C

- 顧客の「不」を解決する能力の開発
- 事業を成功に導く「KFS」の明確化
  - ・ 顧客・競合・自社の3つの視点で事業を見直す
  - ・ 事業成功要因を見出す

11:00

### 7. 顧客満足を引き出す「2次機能」の充実

- 1次機能経営からの脱却
- 2次機能の充実で市場優位を築く
  - ・ 差別化戦略の理解
  - ・ 自社が持つ2次機能を発見する

12:00

## 昼休み

13:00

### 8. 自社事業を見直す4つの思考

- 主力事業・顧客で新規事業・顧客を創出
- 既存顧客を見直す
  - ・ PPMを活用して自社事業全体を見直す

13:40

### 9. 事業環境を読む5つの視点

- 5フォースモデルの活用
- 市場における競争上の課題は何か
  - ・ 5つの競争要因を理解して競争上の課題を見出す

14:20

### 10. 儲かるマーケティング「STP」の明確化

- 狙いの市場、狙いの顧客を明確にする
- 顧客にアピールする自社のポジション
  - ・ 市場細分化
  - ・ 対象顧客の明確化
  - ・ 市場ポジションの理解

15:00

### 11. 顧客が好む4Pの充実

- 狙いの顧客の「不」は何か
- 顧客の「不」を解決する4Pの提供
  - ・ 対象顧客を明確にして、その顧客が好む4Pを提供する

15:40

### 12. さらなる成長に向けての戦略思考

- 自社を成長させる4つの方向性
- 成長を思考する16のポイント
  - ・ アンゾフの成長ベクトルに従い、具体的な成長思考を学ぶ

16:20

### 13. 進化する顧客ニーズへの追隨

- 顧客ニーズは5段階で進化する
  - ・ 5段階で進化する顧客のニーズへ対応する

16:30

■研修終了