

参加要領

◆受講スタイル：大阪研修センターまたはオンライン受講

※毎講、会場またはオンライン受講をお選びいただけます。

◆受講資格：20歳から38歳までの後継者

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

◆受講料：(税込)

	法人会員	一般
1名	198,000円	217,800円

※セミナー期間中に参加いただく「可能思考セミナーSA自己成長コース」1回分の受講料(一般価格78,100円)は不要です。
 ※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
 ※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
 ※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。
 ※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。
 アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。
 一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。
 (例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。
 ※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
 ※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
 ※駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。
 ※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
 ※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

会場・お問い合わせ先

大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
 TEL(06)6388-7741
 FAX(06)6388-7739



■ 東京研修センター TEL(03)5632-3030
 FAX(03)5632-3051

■ 福岡研修センター TEL(092)475-1466
 FAX(092)482-8392

■ 名古屋研修センター TEL(052)483-0471
 FAX(052)483-0500

■ 札幌研修センター TEL(011)729-2141
 FAX(011)729-2145

■ 広島営業所 TEL(082)502-6281
 FAX(082)502-6282

■ シリコンバレーオフィス



お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

実践後継者育成

検索

<https://www.nisouken.co.jp/>



NISSOKENのセミナーは
 全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様にご受講いただいています。

セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリGrowthCollege
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

コンサルティング事業

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

出版事業

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ(株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。

○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。

○NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

《対象》 20～38歳の後継者

企業経営の目的は永続すること 実践後継者育成セミナー

～後継に必要な『知識』と『スキル』を習得する6か月～

後継者育成の遅れは企業永続の**致命傷**となる

次のような
『後継への不安』を
解決します!

- 後継までに何をすればいいのだろうか?
- 後継にはどんな経営知識を身につける必要があるのだろうか?
- 社員はついてくるのだろうか?
- 創業者の考え、おも念いを理解しているのだろうか?
- 後継への意志は明確だろうか?

円滑に事業承継を行うには『早期の取り組み』が非常に重要



講師
梅原 隆広

NISSOKEN セミナー講師

[主な担当セミナー]

- NISSOKEN可能思考セミナー(メソッド)
- SC自己実現コース
- 後継者のための起業家精神養成スクール

企業の永続に後継者の育成は欠かせません

企業経営の目的は永続することです。そのためには後継者の育成が必要です。これまでにさまざまな企業の後継を目にしてきましたが、後継が上手くいった企業は共通して計画的に育成していました。

このセミナーでは、そういった成功企業の事例を交え、具体的かつ実践的に後継に向けてやるべきことを明らかにしていきます。

2024年開催日程 (開催時間 10:00～18:00) ※毎講、会場受講かオンライン受講を選択していただけます。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター オンライン	6/14(金)	7/12(金)	8/9(金)	9/11(水)	10/15(火)	11/13(水)

後継とは事業ではなく『志』を受け継ぐのだ!

経営者の使命は後継者を育成すること

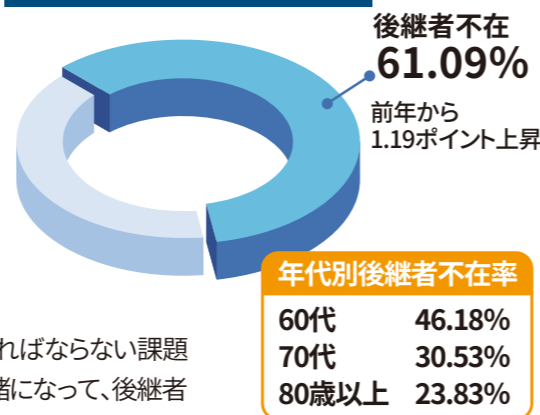
後継者不在率は初の60%超え

経営者の高齢化と事業承継が問題になるなか、東京商工リサーチの調査(2023年)では「後継者不在率」は61.09%で、初めて60%を超えた。代表者の年齢別による後継者不在率は60代が46.18%、70代が30.53%、80歳以上が23.83%となり、後継者の選定を含めて事業承継の難しさが浮き彫りになっています。中小企業にとって、事業承継問題は看過できない喫緊の問題です。

すでに、後継者育成に着手されていますか?

後継者の選定と早期育成、更には相続税対策など、早急に取り組まなければならない課題が山積です。実践後継者育成セミナーでは、後継者だけでなく社長も一緒になって、後継者育成と併せて、現実的な税務対策の手法を学んでいただきます。

2023年後継者不在率



参照:東京商工リサーチ
2023年「後継者不在率」調査

セミナーのポイント

1 アドバイザー(後継経営者)が受講生をサポート

実際に企業を後継した経営者が、アドバイザーとして受講生をサポートします。アドバイザーの豊富な経験により、後継者は実践的な学びが得られます。

アドバイザーが親身になってサポートします。後継者の状況に合わせて、適切にアドバイスします。



2 後継の具体的な事例を学ぶ

アドバイザーが、自身の後継の体験を発表します。後継で起きた問題やその解決策などの発表から、具体的、実践的なノウハウを学ぶことができます。

アドバイザーが後継体験を発表します。具体的な後継の事例が学べます。



3 後継計画書を作成する

後継の方針や開発していくべき能力を明確にし、計画書としてまとめあげます。自社分析を行って現状を把握し、具体的な内容を計画書に落とし込みます。

6か月の学びを通して、計画書を作り上げます。後継に向けての具体的な準備ができます。



4 後継者としての自覚が高まる

講義内容はもちろんのこと、アドバイザーとの関わりや事例発表、受講生同士の関わりを通して、漠然としていた「後継」が具体的にイメージでき、やるべきことも明確になる中で、後継者としての自覚が高まります。



セミナーで得られる効果

1. 事業承継のために、具体的に何に取り組まなければならないか(後継する側・させる側)
2. 後継者自身のビジョンと理念の明確化
3. 後継するために磨かなければならないスキルの明確化
4. 自社の経営資源(ヒト・モノ・カネ)の強み・弱みの分析と課題の明確化
5. 後継計画書の作成手法と着眼点



カリキュラム

※NISSOKEN可能思考セミナーSA自己成長コースを受講されていない方は本セミナー期間中にご受講いただきます(無料)

第1講 志を立てる、リーダーの4つの条件

- ・指導者の条件
- ・最大の難関である理念承継のポイント
- ・後継者が受け継がなければならない創業の精神

第2講 ビジョンと経営の本質

- ・事業目的の明確化
- ・後継者としての適性チェック
- ・ビジョンの明確化



第3講 5つの後継と自社分析

- ・後継しなければならない5つの財産
- ・事業分析手法の体得
- ・自社の使命の明確化

第4講 モチベーションの高い社風づくり

- ・モチベーションの高い職場づくりの具体的手法
- ・自社のモチベーション状況の分析
- ・後継者に求められるリーダーシップの取り方

第5講 戦略的財務の理解と増益経営

- ・戦略を生む財務の読み解き方
- ・永続させる「三位一体経営」の手順とは?
- ・増益の仕組みを理解する



第6講 必要スキルの分析

- ・着手すべき能力開発
- ・後継計画書の発表

後継経営者による事例発表

ご参加者の体験談

後継者にお聞きしました! ご参加者



株式会社
不動産の相談窓口
一色 翔太郎 様

Q.どのような学びがありましたか?

後継者としての課題がどれくらいあるのか、どのようなものであるのかが明確になりました。また、経常利益など、社内の数字に対する学びもありました。一社員としてではなく、後継者としての視点を意識するようになりました。

Q.自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

同じような環境の方と研修を受講できたので普段の業務でも競争心が刺激され、様々な視点から考えられるようになりました。今回の研修で得た学びや気づきを基に立派な後継者になれるように今後も精進いたします。

社長にお聞きしました! ご派遣者



株式会社
不動産の相談窓口
代表取締役
一色 直樹 様
不動産業
(長野県)

Q.セミナーにご派遣いただいた理由をお聞かせください

大学を卒業後、他社で修業させていただくような社会経験もなく入社しました。社会人としての自立した物事の考え方や価値観、後継経営者として備えるべき心構えとスキルを身に付けさせたいと派遣しました。周囲が見る目は常に「後継経営者」ですから、プレッシャーを栄養にして成長してもらいたいと思い、全国に後継者として頑張っている同志がいることも知って欲しかったからです。

Q.後継者にどのような変化や効果がありましたか?

派遣した当初は反発するような言動や行動がありました。自分は社会経験の乏しい若輩者でまだ早過ぎるのではないかという気持ちがあったようです。しかし、研修仲間との交流や、講師、運営スタッフの皆さんのおかげで、回を重ねる毎に自分の在るべき姿を客観的に観て行動できるように成長したと感じました。また研修を通して、経営理念やビジョンの大切さに気づき、朝礼や日常業務の中でそれらを意識して発言するようになり、社内に浸透させるきっかけとなっています。

後継者の使命は企業を永続させること