

# 後継者塾2020

## WEB受講生募集

経営者がかわる時、企業は転換期であり後継を任される者には経営知識とノウハウが必須です。事業承継を円滑に取り組むために後継者・若手経営者の方々に、経営者として必要な能力を身につけることを目的としたWEBセミナーを開催いたします。WEBセミナー後、個別相談会を実施いたします。

経営を受け継ぎ  
会社の未来を創る  
後継者の皆様へ

後継者の  
心構え

後継者による  
事業課題の抽出

後継者の課題解決に  
必須! 戦略思考



今瀬勇二氏

日程 令和2年9月1日(火)～10月30日(金)

対象者 後継者(候補)の方、現経営者の方、第二創業を目指す方 [WEB開催]

受講料 会員事業所1,000円、非会員事業所2,000円

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

お問合せ 平塚商工会議所 中小企業相談所(土日・祝祭日を除く平日8:30～17:00)  
TEL:0463-22-2511(経営支援課)

※申込受付後、特設ページのURL及びパスワードをご連絡致します。

個別相談会

フォローアップ個別相談会  
令和2年10月1日(木)～11月30日(月)

オンラインセミナー+個別対応の Wサポート  
で安心!!

### WEB講習

後継者としての心構え、必要な能力を身につけるためのセミナーを開催いたします。WEB上での講義ですので、ご都合の良い時間に少しずつ勉強いただけます。



### フォローアップ 個別相談会(対面型)

平塚商工会議所にて、個別相談会を行います。定員は先着15名、WEBセミナーで出される課題を提出される方に限ります。日程は、講師と参加者のご都合に合わせて調整いたします。



# 「後継者塾」プログラム

## 後継者の心構え

### 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

### 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

## 後継者による事業課題の抽出

### 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

### 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

### 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

### 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

### 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

### 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

### 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

### 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

### 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

### 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

### 13. 進化する顧客ニーズへの追随

- 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

〈お申込み FAX返信用紙〉

**FAX: 0463-24-0079**

お申し込みはFAXまたはWEBからお申し込みください。



## 「後継者塾2020」 参加申込書

事業所名				参加時間	上記期間24時間見放題 (但し9月1日は10時～、10月30日は17時まで)
住所	〒			参加者名	フリガナ
電話番号	FAX				フリガナ
メールアドレス					

※ご記入いただきました情報は、当事業の事務連絡や関連事業の情報提供のために利用させていただきます。