歴代経営者の価値ある経営を さらに成長・永続させる!

自社の未来を描き、その実現に向け社員を巻き込み 自ら率先垂範する次代の『経営者』を目指す!

育成目標とする経営後継者像

- 自社の価値ある経営に気づき、熱意を持って行動する経営後継者
- グローバルな視野とローカルの視点で、自社と自身の将来を示せる経営後継者
- 財務に明るく、多角的な視点で正確な現状把握ができる経営後継者
- 現状分析をもとに早く的確な判断ができる経営後継者
- 自社と地域社会の中で、リーダーシップを発揮する経営後継者

卒業生（ゼミナール論文発表会）

経営後継者研修の 5つの特長

1 10か月間全日制で経営意欲に火がつく!

自社を離れる10か月間の月日が、自社での担当業務だけでは得られない、経営者としての視点や全体最適の感覚を研ぎ澄ます。また徹底的な自社分析で歴代経営者の価値ある経営を真に理解することで、自然と経営意欲に火がつき、自ら未来を創る一歩を踏み出します。

2 段階的な学習手法で、実践的な能力を養う!

企業経営の知識・スキルについて、「わかる」→「できる」→「やってみる」と基本的な内容から段階的に学びます。学んだ内容は必ず自社に当てはめて考えますので、単なる知識では終わらない、経営の現場で使える実践的な能力が習得できます。

3 考える力とコミュニケーション力を磨く!

仲間との白熱したデイスカッションや経営の現場に赴き実践する企業実習により、短期間では養えない、論理的に考える力と相手に伝えるコミュニケーション力が飛躍的に向上します。

4 徹底した自社分析とゼミナールによるサポートで自社と自身の未来を描く!

研修成果物となるゼミナール論文作成では、経験豊富で何でも相談できる専門家がきめ細かに個別サポートしますので、自社と自身の未来を明確に描けます。また描いた未来像を環境変化に合わせ変更、修正をしていく柔軟な思考が身につきます。

5 全国に、業界を超えた生涯にわたる仲間ができる!

長期間、共に学ぶことで何でも腹を割って語ることのできる、業種・業界を越えた仲間ができます。各方面で経営者・経営幹部として活躍する900名の卒業生とのネットワークは、卒業後もお互いに刺激し合い、切磋琢磨できる生涯の学びあう人脈となります。もちろん将来のビジネスパートナーとしての可能性も広がります。

徹底した自社分析と実践的なカリキュラムで経営スキルに磨きをかける

研修の進め方・学習手法と主な科目

実践的で確かな能力を養う段階的な学習手法

わかる!
知識・スキルの理解

■ 基礎講義
- 基本科目
- 企業家招聘
- 現地視察
- 補講

■ 効果測定
○財務　○経営戦略
○マーケティング　○人的資源管理

▲基礎講義の様子

できる!
知識・スキルの体得
応用力の育成

■ 応用演習（ケーススタディ）
- ビジネスシミュレーション
- 財務計画策定
- 経営戦略・計画策定
- 新規事業プラン策定

▲ビジネスシミュレーションの様子

やってみる!
実行力
遂行能力形成

■ 自社分析・計画策定
- 沿革・経営理念
- 業界・業務プロセス
- 決算書・財務
- 人的資源管理
- リスクマネジメント
- 経営戦略・マーケティング
- 利益・資金計画
- 第二創業プラン

■ 企業実地研修
- 業務プロセス分析実習
- 経営総合実習

ゼミナール
（個別指導対応）
◆自社分析フォローアップ
◆専門分野研究
◆論文作成指導

ゼミナール論文作成
（自社と自身の将来構想とアクションプラン）

経営者としての能力開発

経営者マインド
経営後継者の心構え
事業承継の実際（卒業生による講演）

ビジネススキル
ロジカルシンキング／コミュニケーション
リーダーシップ／ファシリテーション

■イベント
派遣元企業合同研修会
在校生・卒業生合同研修会
卒業生・メンター相談会

▲派遣元企業合同研修会（5月）

経営に必要な知識・スキルの習得

企業経営
ビジネスシミュレーション
経営戦略・経営計画の策定
新事業展開／第二創業

財務・会計
決算書の見方／財務分析
キャッシュフロー計算書
企業経営に必要な税知識
利益計画・資金計画

マーケティング
マーケティング理論
マーケティング戦略の策定

人事・組織
人事制度／人材マネジメント
モチベーション／労務管理

法務・リスク管理
企業法務／知財／コンプライアンス
リスクマネジメント／BCP

経営共通
DX／グローバル対応

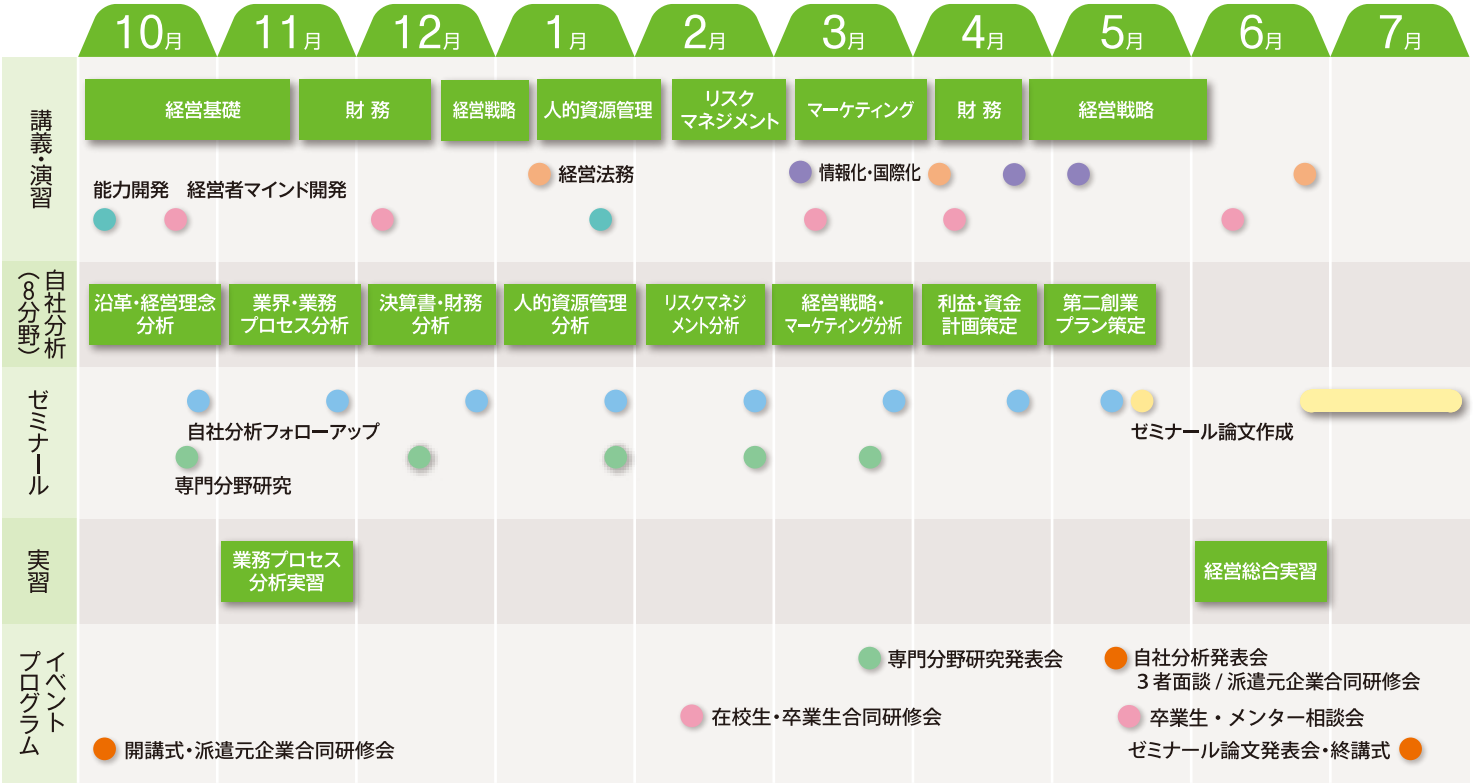
▲ゼミナール

▲自社分析発表会（5月）

次代の経営者を目指す経営後継者に必要な基本的能力や知識を実践的に習得できるカリキュラムをご用意しております。各方面で経営者・経営幹部として活躍する900名を上回る卒業生を輩出し、40年以上の歴史と実績に裏打ちされた「経営後継者研修」をぜひご活用ください。

10か月間のスケジュール

理想が明確なビジョンに変わって行く10か月間



よくあるご質問と回答

Q　社会経験、自社経験は必要ですか？

A　社会経験は最低１年以上あることが望ましいです。自社経験は問いません。

自社経験が1年未満で受講されるケースは年々増加しています。その場合、自社分析では自社資料を収集したり、従業員へヒアリングする必要があるため、事前に社内での研修派遣の周知を図られることをお勧めします。ただし、自社経営そのものが分析の根幹となりますので、自社経験を有した方がより効果的な研修となります。「自社ビジネスをある程度理解していた方が効果的な自社分析が行える」との意見は卒業生からも聞かれます。

Q　経営に関する知識がなくても大丈夫ですか？

A　大丈夫です。

過去の研修生のほとんどは、経営に関する専門的知識やスキルを習得前の状態です。当研修では、基礎的な知識から応用まで段階的に、じっくりと、繰り返し学べますので、経営に関する実践的知識を着実に習得できます。ただ、受講前にカリキュラムをご覧になり、興味のある分野の参考書等に目を通していただくと、より一層理解がスムーズです。

Q　受講料の他に掛かる費用にはどんなものがありますか？

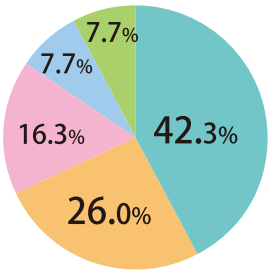
A　現地視察等の旅費及び宿泊費などがあります。

視察先所在地により異なりますが、過去の費用実績は、15万円程度でした。（企業実習2回、現地講義2回、在校生・卒業生合同研修会の交通費、宿泊費など。食費等を除く。）他に、自社分析の資料収集、ヒアリング実施時の帰社交通費が別途かかります。入寮される方は寮費が必要となります。

研修生の内訳（直近5期104名）

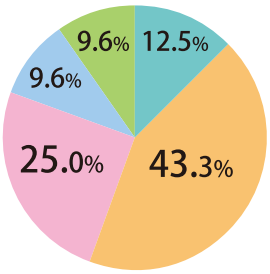
自社経験年数

平均2.8年

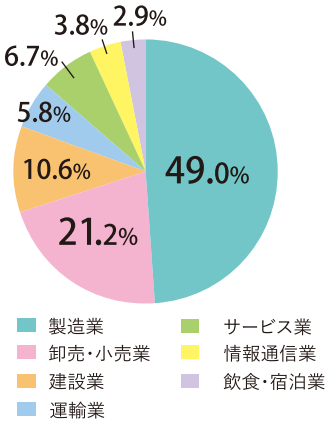


受講開始時の年齢

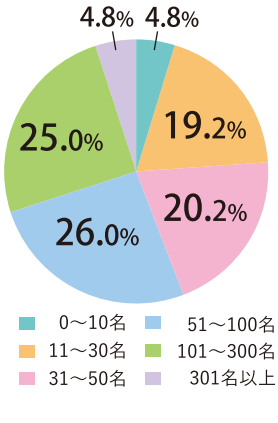
平均30.4歳



業種（派遣元企業）



派遣元企業の従業員数



第46期 経営後継者研修　受講申込書

コース No.1

中小企業大学校　東京校長　あて　　年　　月　　日現在

フリガナ		代表者役職		代表者の年齢	
会社名	創業年：西暦　　年／法人設立：西暦　　年	フリガナ			
		代表者氏名			
所在地	〒　　都道府県				
TEL		FAX			
業 種	E.製造業　I-1.卸売業　I-2.小売業　R.サービス業 D.建設業　G.情報通信業　H.運輸業　M.旅館業 Z.その他 具体的に（　　）	業種分類 （製造業のみ○印をおつけください）	9.食品　10.飲料　11.繊維　11.衣料　12.木材　13.家具　14.紙　15.印刷　16.化学 17.石油　18.プラスチック　19.ゴム　20.皮革製品　21.窯業　22.鉄鋼　23.非鉄金属 24.金属製品　25.はん用機械　27.業務用機械　28.電子部品　29.電気機械 30 情報通信機械　31 輸送用機械　32.その他製造業			
主要取扱品目		資本金	万円	従業員数	人 （うちパート　　人）
研修情報の入手先	1.DM（研修ガイド）　2.DM（パンフレット等）　3.ホームページ　4.Web広告・SNS　5.メルマガ　6.受講者　7.商工団体等 8.金融機関　9.税理士等専門家　10.新聞・雑誌等　11.訪問・電話　12.セミナー・イベント　13.その他（　　）				
フリガナ		部署：	担当者 E-mail：		
事務連絡担当者		役職：	担当者電話番号：		

反社会的勢力でないことの確約について
当社（当機関）は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には研修の受講を中止されても異議申し立てを行いません。

受講者履歴書（現在、上記申込企業（自社）とは別の会社で勤務している場合でも、下記欄は申込企業における所属部署及び勤続年数等をご記入ください。）

フリガナ		生年月日（西暦）		年齢	性別
氏名		年　　月　　日		歳	
所属部署		役職（役職を記載の上、該当区分に○）		自社経験年数	年
担当業務の内容			代表者　役員 管理者　管理者候補等	他社経験年数	年
所属部署所在地	〒　　都道府県				
	TEL： FAX：	受講者E-mail： （パソコンメールのみ）			
自宅住所	〒		TEL： 携帯電話番号：		
最終学歴	西暦　　年　　月　　（大学院・大学・高校）　　学部　　学科（卒業・中退）				

※受講者E-mailは、受講決定後、事前課題のご連絡に使用いたしますので、パソコンのアドレスをご記入ください。

写真貼付

縦4.0cm
横3.0cm

写真の裏面に氏名をご記入ください。

年（西暦）	月	職歴（自社および他社）

所有資格	

※本受講申込書に写真を貼付して、志望理由書を添えて当校あてに郵送してください。

入寮希望（該当箇所の○印をおつけください。）				
希望する※	○	希望しない	○	※入寮予定日については、受講決定後に確認します。

東京校メルマガ発行時の送信可否	可　・　不可

個人情報の保護について	個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、当機構内で実施する事業で使用させて頂きます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

他受講申込企業への企業名開示について	当研修では、カリキュラムに自社分析を取り入れており、企業の機密情報を扱います。そのため、受講企業間での競合関係・取引関係の有無等について、事前に確認させていただく必要があり、申込企業に対して申込企業名を開示いたします。予め、ご了承ください。

大学校使用欄

2310