

後継者向けの「入口セミナー」および「通信講座」プロジェクトの概要およびメンバー募集のご案内

プロジェクト発起人代表 黒須靖史

■プロジェクトの趣旨、狙い

<入口セミナー>

後継者、もしくは後継者候補の方が「社長を継ぐ、ということはどういうものか」を明確に理解し、後継者としての覚悟を決める、あるいは自身として後継者の適/不適を判断できるようなセミナーを実施します。

<後継者養成通信講座>

社長としてやっていける自信をつけ、引き継いだ会社をよりよい状態にできるための実力を養えるような通信講座を実施します。

■プロジェクトの背景

<入口セミナー>

後継者候補を主対象とした2～3時間の単発セミナーはあまりありません。また、実際は後継者よりも経営者に向けての内容になっているものも多いと思われます。

また各所で開催されている後継者塾は、「後継者」と確定した人向けのヘビーな内容であり、後継者候補にとっては不向きです。

さらに、後継者候補（あるいはそれ以前）の方が「後継者として自分がやっていけるか」ということを客観的に判断できるセミナーは、需要があると思われます。

<後継者養成通信講座>

後継者養成塾は各所が開催していますが、通学形式が主流であり、時間的・人力的な制約の厳しい中小企業にとっては後継者を参加させるのは厳しい会社も多くあると考えます。特に地方の方にはとっては、往復の旅費や時間の負担は大きく、参加のハードルはさらに高くなると思われます。

そこで、本講座は「通信講座」とし、受講の容易性を高め、多くの方に受講していただけるようにします。

また、研究会会員が事業承継事案に関与する際の後継者養成の受け皿とすることができ、会員が育成スキルなどに不安があっても、本講座があることでそれをクリアできます。

<入口セミナー>

| | | |
|---|-------|---|
| ① | タイトル | 『自分が後継者に向いているかどうか分かるセミナー』 『後継者って何なんだろう、分かるセミナー』 |
| ② | 特徴 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営とは、社長とは、という漠然とした事柄が明確になる ・ 後継者としてやる事が明確になる ・ 後継者の適性度判断ができる |
| ③ | ターゲット | 第一ターゲット：後継者候補 第二ターゲット：後継者確定者 第三ターゲット：現経営者、公的支援機関担当者 など |
| ④ | 集客方法 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業同友会、JC 等への持ち込み ・ 研究会員の紹介、ネットでの募集（SEO 重視） |
| ⑤ | 講座方式 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 単発、200 分程度(90×2 + 休憩)、座学（聴講中心） ・ 集合セミナーと、そのオンライン配信 ・ 参加費：5～6 千円(事前振込) ・ 最少催行人数：1 名、最大 15 名 |
| ⑥ | 講師 | 研究会員から一定基準で選任（実績、参加回数 など） |
| ⑦ | 講座内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 社長の仕事・責任とは（30 分） ・ 事業を承継することのメリットとリスク（30 分） ・ 社長や社員が後継者に期待すること（30 分） ・ 社長になるまでにやるべきこと（30 分） ・ 後継者適性度診断（チェックシート記入）（30 分） ・ 質疑応答（15 分） |
| ⑧ | その他 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 同じ内容を年 4 回程度開催 ・ 「適性度診断」はその場でやってもらい、後日、本人に返送（定量評価と専門家のコメント付き） ※送付先や社長への送付可否等のオプションを選択可能。 ・ 希望者には個別相談 1 回無料（後日会社訪問等） ・ 診断のフィードバックと個別相談で、後継者塾につなげる パターン①：FB を送るだけ パターン②：FB と個別相談 パターン③：FB と個別相談（社長同席） など |

< 後継者養成通信講座 > ※通信講座のみとして特徴を出す

| | | |
|---|-------|---|
| ① | タイトル | 『社長になる自信がつく「実践後継者養成講座」』 |
| ② | 特徴 | <ul style="list-style-type: none"> ・通信講座なので場所的・時間的な制約がある方も受講可能。 ・通学講座に比べリーズナブル ・事業承継支援実務家による実践的な内容 ・事業承継推進のサポートが受けられる ・後継者同士の繋がりを作る |
| ③ | ターゲット | <p>第一ターゲット：後継者確定者</p> <p>第二ターゲット：公的支援機関担当者 など</p> |
| ④ | 集客方法 | <p>※トライアル後に再検討</p> <p>入口セミナー受講者、通信教育会社、研究会員の紹介、ネットでの募集（SEO 重視）</p> |
| ⑤ | 講座方式 | <p>いわゆる一般的な通信講座の体裁</p> <ul style="list-style-type: none"> ・10回講座、想定学習時間：5時間/回 ・教材：テキスト、課題（添削付き）、質問票 ・3か月に1回程度のスクーリング（軽いセミナーと懇親） ・受講料：98,000円（一括支払い） ・最少催行人数：1名、最大；担任要員数による |
| ⑥ | 講師 | 研究会員から一定基準で選任（実績、参加回数 など） |
| ⑦ | 講座内容 | <p>※プロジェクトにて検討</p> <p>素案として、事業承継入門本、岸田先生がお持ちの資料をベースに作成。</p> |
| ⑧ | その他 | <ul style="list-style-type: none"> ・毎回課題あり ・後継者としての成長度が分かるチェックシート（毎回実施） ・スクーリング等の機会を通じて、後継者や専門家との人脈を作る。 ・事業承継計画の作成サービス（一部実行支援？） ・毎回、現社長への個別フィードバック付き ・現社長に対してのセミナー（後継者をどう育てるか）付き（1回） ・株価算定、株価シミュレーション付き ・担任制による指導 （・経営シミュレーションゲーム付き←通信制も可能な方法は？） ・最終アウトプット： 後継者としてのアクションプラン 経営理念、ビジョン、事業計画（3か年） |

■今後の活動案

1. プロジェクトの組成（～9月）

(ア) 発起人にて、プロジェクト概要の確定

① 発起人：小黒先生、池田先生、岸田先生、河崎先生、木伏先生、黒須

② プロジェクト参画基準

Aチーム：「入口セミナー」のカリキュラム作成および講師

Bチーム：「通信講座」のテキスト作成および添削（担任）

| | 基準項目 | A | B |
|---|-----------------|----|----|
| ① | 研究会通算出席回数(8月時点) | 5回 | 5回 |
| ② | 事業承継支援実務経験 | あり | なし |
| ③ | 研修、セミナー等講師経験 | あり | なし |
| ④ | 書籍、テキスト等執筆経験 | なし | あり |

※A Bどちらかの基準を満たしてれば参画可

(イ) 8月の研究会にて概要とメンバー募集をアナウンス

(ウ) 8月中に発起人にてメンバー確定。9月初旬にキックオフ。

① メンバーはABそれぞれ発起人+5名程度(重複可)の予定

② キックオフにて、役割分担、フィーの配分 等もおおよそ決定

2. 教材等の作成（～11月）

(ア) タイトル、料金、トライアル集客等のマーケ面の検討

(イ) 入口セミナーのレジュメ、講義ガイドライン（講師初級者用）の作成

(ウ) 通信講座のテキスト、添削ガイドラインの作成

3. トライアルの実施（～2020年6月頃）と、内容のブラッシュアップ

(ア) 入口セミナー開催：12月、2月、5月

(イ) 通信講座トライアルスタート：12月から。3名程度。

4. 本格的な展開（2020年7月頃～）

(ア) セミナー、通信講座の採用先開拓（J C、金融機関、U-CAN等）

※現時点では自主運営は行わない方針

(イ) 講師要員の補充

■プロジェクトへの応募要項

下記の要領にてメールでご応募ください 【締切：8/9(金)20時】

(ア) メールタイトル：「後継者育成PJ参加希望」

(イ) 氏名、メールアドレス、参加希望チーム（A、B、もしくは両方）、参加基準①～⑤の回答

(ウ) 送り先： t o) k u r o s u @ s t a g e u p . c o . j p （黒須）

c c) k i s h i d a . y a s u o @ k i s h i d a - c p a . c o m （岸田先生）

s i n d a n s i . n o b @ g m a i l . c o m （河崎先生）

以上