

後継社長の実践経営学校

初心者マークの後継社長が、これから激動の20年間の荒波を自信を持って乗り越えて、会社を持続的に成長させていくための基本中の基本である3科目を1年間で実践的に習得できます！



ヒーズ株式会社

後継社長の実践経営学校とは？

・後継社長の実践経営学校とは、後継社長または後継社長候補の方が、会社を持続的に成長させるために、必須の3つの基礎科目を1年間で習得するための学校です。

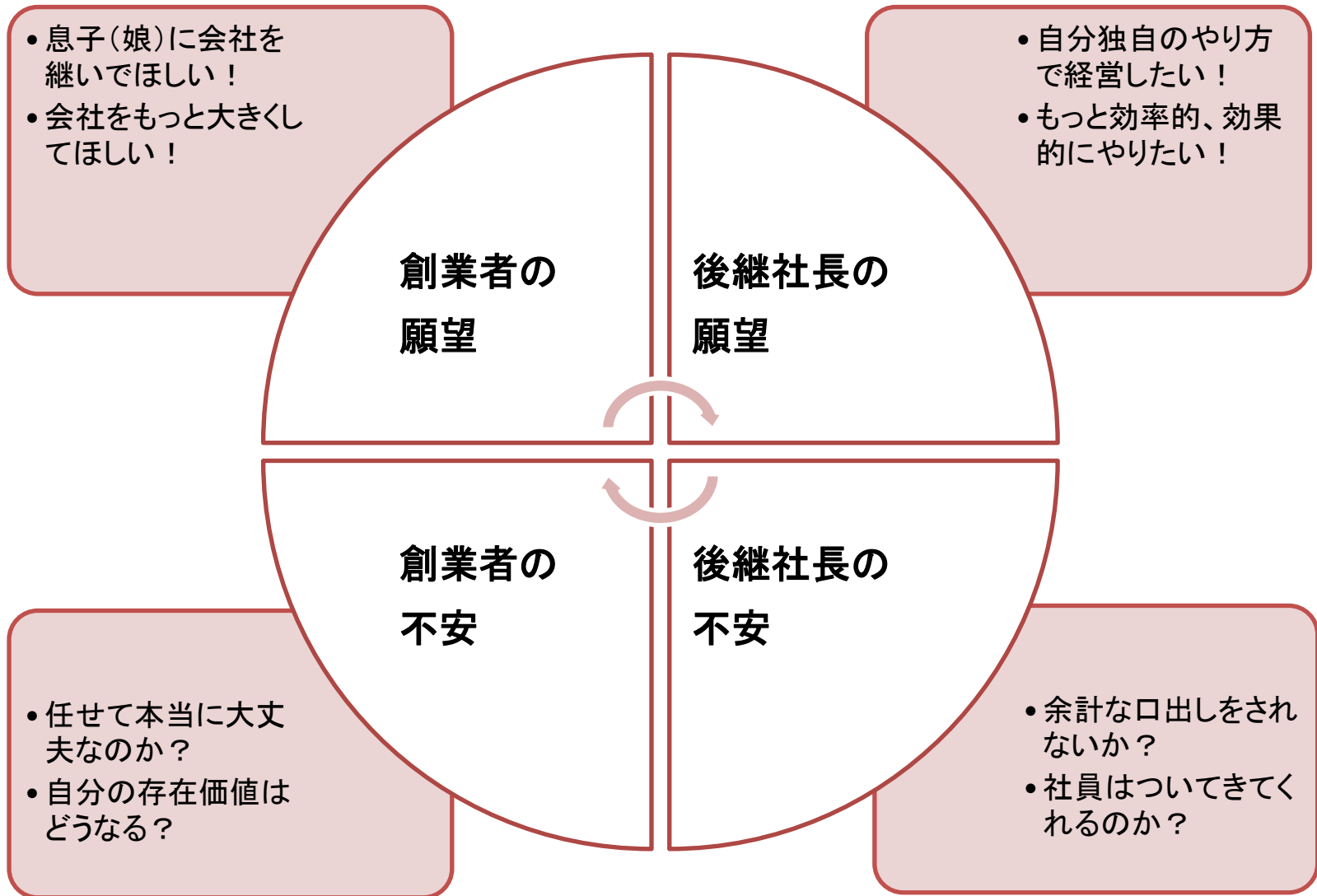
・ただ、学校と言っても、先生から学ぶという授業形式ではありません。各社毎のマンツーマン・セッションやグループ・セッションを通して、会社が直面する経営課題を解決していくプロセスの中で、基礎科目を身につけるスタイルとなっています。

・直接参加するセッションは月2～3回。それ以外はメールやSNS等のツールを使って、質疑応答を重ね、具体的な行動に落とし込んでいきます。

★詳細は「こちら」をご覧ください。

→ <https://www.basis01.com/index.php?successor>

願望と不安のせめぎ合い



会社を取り巻く環境の激減

少子化の進行

- 絶対的な人手不足
- 業務効率化は必須条件

高齢化の進行

- 高齢経営者の現役指向
- 高齢社員の役割を明確化

価値観の多様化

- 指示が実行されない
- きめ細やかな対応が求められる

変化の加速

- 今日の正解は明日の不正解
- 柔軟な組織運営

従来の会社経営をさらに進化・発展
させる必要あり

自前主義で後継社長を育てることの限界

距離が近すぎる

- 後継者が息子や娘など、親族である場合、社長が後継者を客観的、冷静に評価するのは難しい
- 実績を積ませるにしてもせいぜい事業部長止まり

身近に手本がない

- 社長と社員との間には大きなギャップがあり
- 後継者がよほど自覚して成長しない限り、実力的にも、人格的にも社長を超えるのは難しい

学びと実践は違う

- 経営に関する情報は巷にあふれているため、自社にあったもののかえって選択しづらい
- 本に書いてあるノウハウをその通りにやったとしても、時代も、業種も、会社の規模も違うので、想定していたような結果が出るとは限らない

実践経営学校で学ぶ3科目とは？

感情

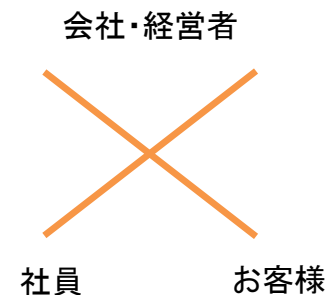
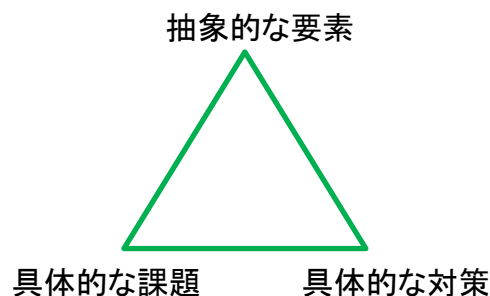
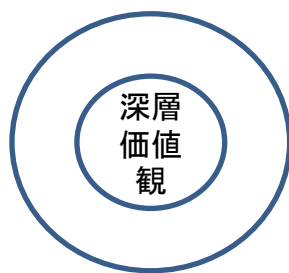
- 深層価値観であるコアコンセプトを掘り下げる
- 自分の価値判断の基準を知る

思考

- 驚づかみで考える
- 一を聞いて十を知る力を身につける

行動

- 関心の向きを変える
- 相手の気持ちに寄り添う



なぜこの3科目が必須なのか？

感情

- 創業者はカリスマ性で会社を引っ張る
- 後継社長には創業の精神を活かしつつオリジナルの哲学で会社を束ねる

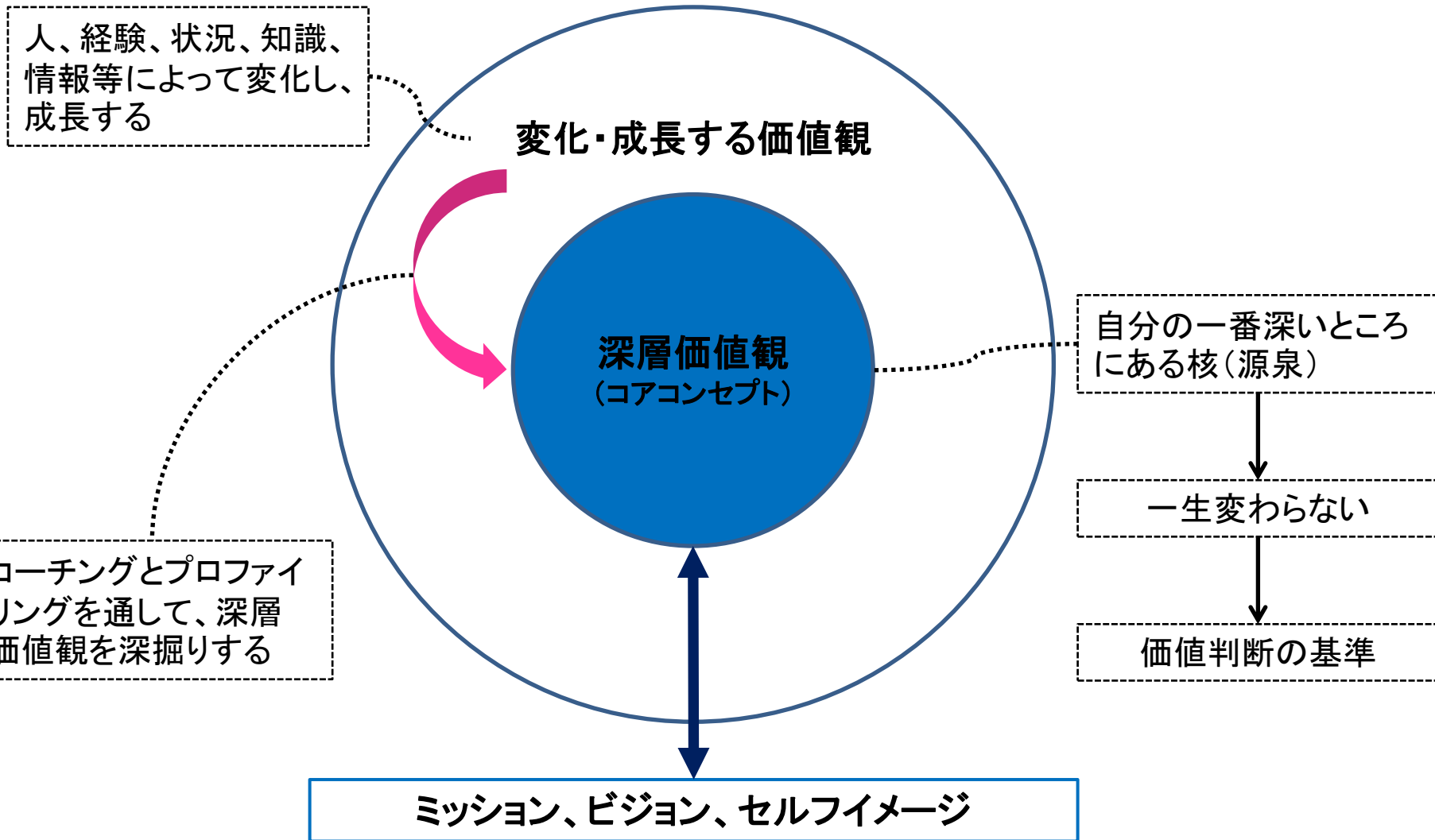
思考

- 創業者は神がかり的な直観で会社を成長させる
- 後継社長は、説得力ある直観で、多様な価値観を取り込む

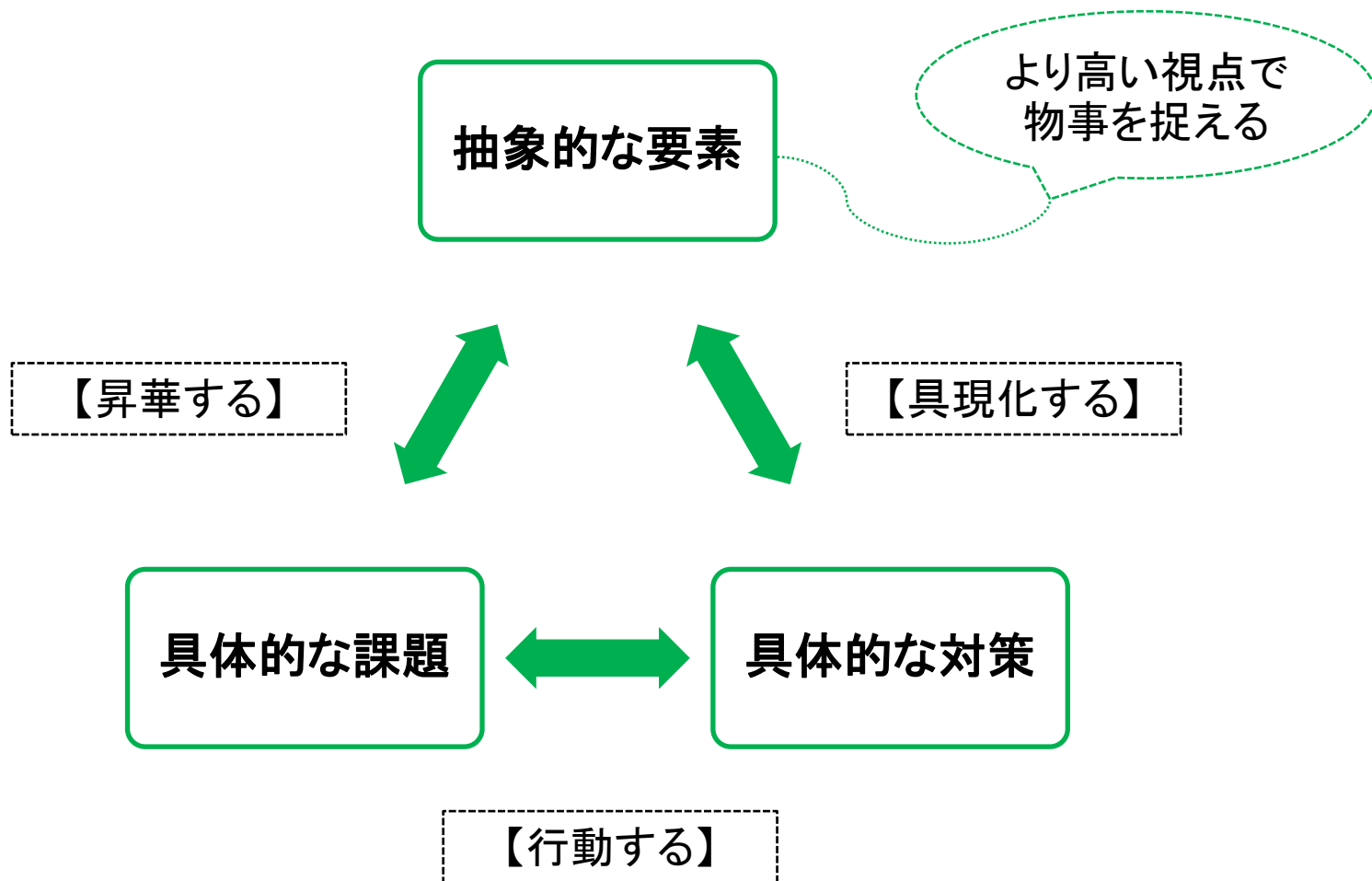
行動

- 創業者は頑固な職人氣質を押し通す
- 後継社長は柔軟な商人氣質で周囲を巻き込む

感情～深層価値観を掘り下げる



思考～わしづかみで考える



行動～関心の向きを変える

社員の気持ちはどうなのか、
社員からはどう見えるのかを
意識して行動する

【マネジメント】

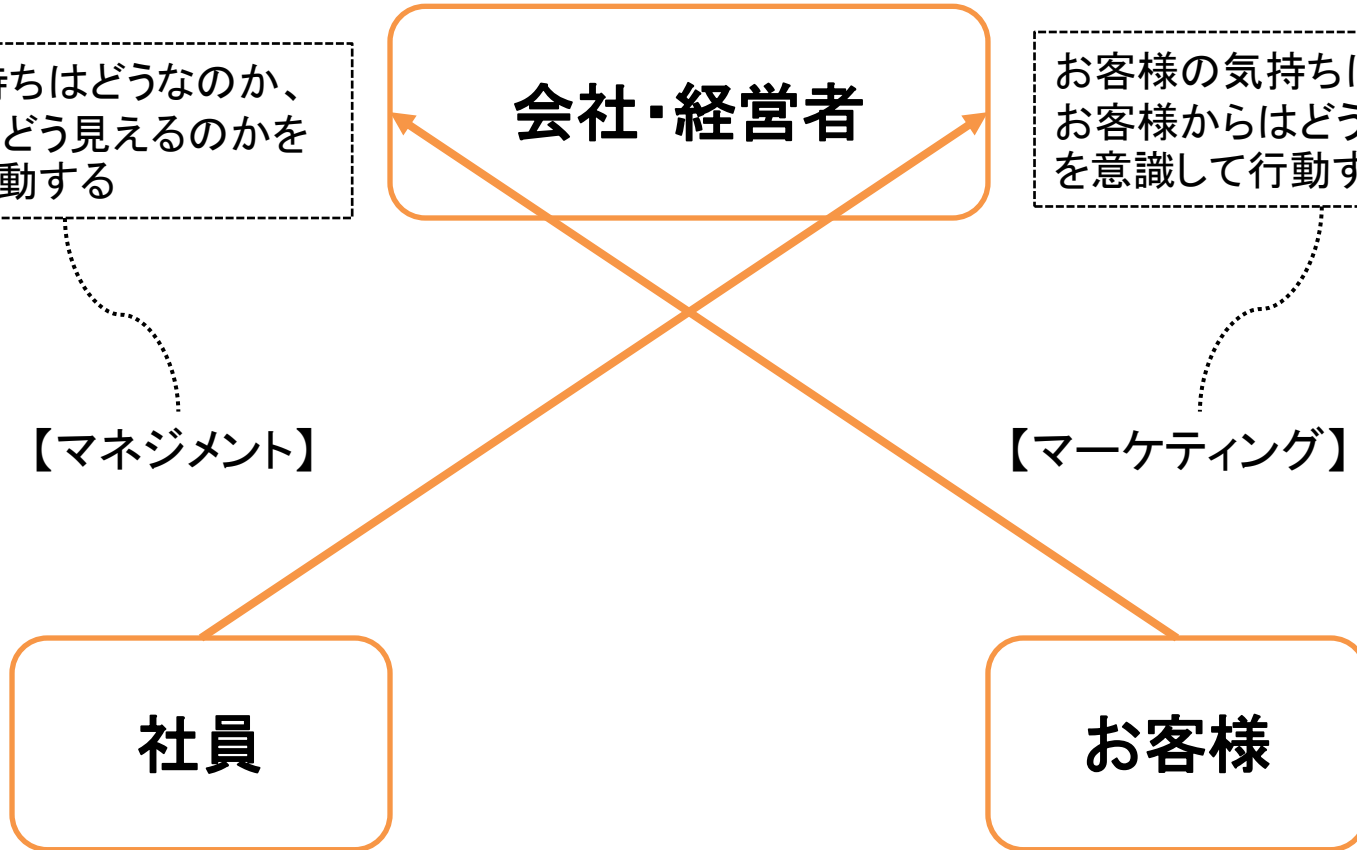
会社・経営者

お客様の気持ちはどうなのか、
お客様からはどう見えるのか
を意識して行動する

【マーケティング】

社員

お客様



年間カリキュラム



【対象者】	社長	社長＋（社員）	社長＋社員	社長＋社員
【ゴール】	社長の深層 価値観発掘	会社の経営 理念再定義	商品コンセプト の確立	経営者の基本 要素を習得

感情

- ・後継社長個人のミッション、ビジョン、セルフイメージの言語化
- ・会社のミッション、ビジョン、セルフイメージの再定義
- ・商品コンセプトの確立

思考

- ・課題の抽出
- ・課題の対応策検討
- ・業務フローの見直し

行動

- ・意識を変える
- ・仕組み化
- ・習慣化

開講までのステップ

説明会

- 3科目のエッセンスと実践経営学校の概要をご説明します。
- 時間：90分

個別相談

- 実践経営学校に関するご質問について個別にお答えします。
- 時間：2時間

体感セッション

- 深層価値観であるコアコンセプトの発掘をご体感いただけます。
- 時間：2時間

お申込み

- お申込み書をご提出いただきます。
- 所定の費用をお支払いただいた翌日以降スタートします。

講師陣



ヒーズ株式会社 代表取締役 岩井徹朗

2006年ヒーズ株式会社設立。「経営者が自然体で力を発揮するためのルールを敷く」ことをミッションとして、オーナー企業を中心に、業務改善、社内体制の構築や新規事業の創出に日々取り組んでいる。



ヒーズ株式会社 取締役 岩井洋美

専業主婦から20年の潜伏期間を経てマーケティングコーチとして仕事を開始。才能プロファイラーの認定資格を取得し、クライアントのミエルチカラとミセルチカラを磨いている。

どんな人に入社してほしいのか

- ・根が真面目な人
- ・「自分の力はまだまだこんなもんじゃない」と日頃秘かに思っている人
- ・人に仕事を任せるのが苦手で、何かと仕事を自分で抱え込む人
- ・ノウハウや知識をいろいろと身につけているのに、「なんだかそれだけではないような気がする」と疑問に感じている人
- ・仕事のやり方を巡って、先代社長とは何かとぶつかることが多い人
- ・父親(または母親)を「ちょっと苦手かも」と感じている人
- ・自分の真意や意図が社員にはあまり伝わっていないという経験がある人
- ・目先の売上ではなく、長期的な利益がより大切だと思える人

お問い合わせ先

ヒーズ株式会社

事業内容:コンサルティング事業、コーチング事業

住所:東京都千代田区麹町6-2-6 ユニ麹町ビル4階

電話番号:03-4477-5608

FAX番号:03-6733-7568

ホームページ: <http://www.basis01.com>

E-mail: cs@heeze.co.jp