


株式会社ドーガン主催
DOGAN カレッジのお知らせ



この度、(株)ドーガンでは、貴社の次世代の経営者候補の人材育成を目的とした「DOGANカレッジ ～次世代の経営を担う事業後継者・幹部候補生向け勉強会～」を開催致します。詳細は下記の開催概要をご確認頂き、ご不明点ございましたらお気軽にご相談ください。

開催概要	
背景	当社は、年間40社以上の経営コンサルティングサービスを通じ、次世代の経営人材の育成が九州の発展に必要不可欠と認識しております。
研修趣旨	現場の経営コンサルタントが実務事例を基に講師を務めさせていただき、皆様にはより現場に即した経営スキルを身に付けていただきます。 また、本カレッジは、参加者同士の人脈形成も重要な目的と位置付けております。テーマごとにグループワーク形式で議論を交わし、併せて懇親会を企画しております。
目的	経営に関する実務で求められる知識の習得、若手経営者候補/企業幹部候補の九州での人脈形成
開催期間	2022年5月25日～2023年3月15日（隔月または毎月、隔週の水曜日）
概要	<ul style="list-style-type: none">● 開校懇親会● 1回目：財務分析● 2回目：資金調達（融資・出資）● 3回目：スタートアップへの投資● 4回目：M&A戦略の考え方● 5回目：マーケティング戦略● 6回目：人事組織戦略● 卒業懇親会 ※詳細は次頁に記載があります。テーマと内容は変更になる場合もあります。
形式	オフライン（福岡の天神・赤坂付近の会議室を想定） 1～6回目の各テーマとともに①セミナー形式（1時間半）と、②グループワーク形式（2時間）※コロナ等で開催が困難な場合は、オンライン開催など臨機応変に対応致します。
想定する受講者のイメージ	企業の後継者、または現在/将来の幹部候補生 など 例)・上記テーマに興味のある方で、成長意欲の高い方 ・中小・中堅企業の経営者または後継者の方 ・九州エリアで人脈形成をされたい方 ※あくまでもイメージです。応募が多数あった場合、中小、中堅企業の方を優先させていただきます。同業や金融機関の営業目的のご参加はご遠慮ください。
参加費	1テーマ分のチケット：4.4万円/人 全回分のチケット：22万円/人（税込） ※2022年3月時点で弊社とアドバイザー契約や投資いただいている先は半額です。 ※開校・卒業懇親会は実費をご負担頂きます。（懇親会のみご参加はご遠慮願います）
お支払い方法	お勤め先もしくは申し込み参加者個人宛に請求書を電子で発行します（銀行振込）
申込方法	下記のURL又は、右のQRコードよりお申し込みください。 https://forms.gle/7Vd4AZYas59WVmdD6 ※締切：5月9日(月) 
参加人数	20～30名程度 ※人脈形成を重要な目的の一つとしているため、参加者は原則、1社から1名を想定しておりますが、申し込み状況を鑑み、別途調整させていただきます。
お問い合わせ	DOGANカレッジ事務局 担当：呉（クレ）、稲田（イナタ） info@dogan.jp

開催概要

テーマ	開校懇親会
日時	2022年5月25日（水）：18:00～19:00、懇親会19時～
概要	<ul style="list-style-type: none">・ DOGAN カレッジの開催に関して・ 各回で取り扱うテーマの説明、具体的な事例の簡単な説明・ 自己紹介（本カリキュラム受講理由、期待、抱負）

開催概要 1回目

テーマ	財務分析
日時	2022年6月1日（水）：18:00～19:30（①セミナー形式） 2022年6月15日（水）：18:00～20:00（②グループワーク形式）
概要	<p>①セミナー形式 財務会計の基本及び、中小企業の決算書の見方について初期的な分析内容などをレクチャーします。当社が成長企業/再生企業に対して、初期分析時のチェックポイントなどを解説します。</p> <p>②グループワーク形式 実際の取組事例を匿名化し数値を変更した財務諸表を見ながら、課題の抽出、打ち手の検討など、皆様が経営者であればどのような施策を取るかについてディスカッションしていただきます。</p>

開催概要 2回目

テーマ	資金調達（融資・出資）
日時	2022年8月10日（水）：18:00～19:30（①セミナー形式） 2022年8月24日（水）：18:00～20:00（②グループワーク形式）
概要	<p>①セミナー形式 企業の資金調達は近年多様化しています。また成長フェーズによっても資金調達の方法が変わってきます。まずは、基礎的な調達の手法を解説していき、各手法のメリット・デメリットの整理（融資（シニア、メザニン）、優先株、普通株）、資金調達する場合の金融機関や投資家との交渉方法に関して解説します。</p> <p>②グループワーク形式 弊社で支援した複数の例（成長企業の資金調達、再生企業の資金調達、条件変更）などを題材に、皆様が社長（or財務担当役員）だった場合、どのような選択肢をとり交渉していくかについてディスカッションしていただきます。</p>

開催概要 3回目

テーマ	スタートアップへの投資
日時	2022年10月5日（水）：18:00～19:30（①セミナー形式） 2022年10月19日（水）：18:00～20:00（②グループワーク形式）
概要	<p>①セミナー形式 近年、事業会社のスタートアップ投資の重要性は高まっており、事業会社によるスタートアップへの投資や買収が活発化しています。スタートアップにおける資金調達の考え方や企業の協業事例等を解説いたします。</p> <p>②グループワーク形式 投資判断軸及び事業シナジーの観点から、STARTUP BDやINITIAL等のスタートアップ企業をまとめたサイトや、検索エンジンで、投資したいベンチャーを1社見つけ出します。その上で、なぜそのスタートアップに投資したいのかをグループで共有及びディスカッションしていただきます。</p>

※内容は変更になる場合もあります。

開催概要 4回目

テーマ	M&A戦略の考え方
日時	2022年12月7日（水）：18:00～19:30（①セミナー形式） 2022年12月21日（水）：18:00～20:00（②グループワーク形式）
概要	①セミナー形式 昨今M&A市場は成長を続けています。特に高齢化している優良会社のオーナー経営者の事業承継は、老舗企業も注目しています。まずは、M&Aの市場や事例の紹介など基礎的な情報をお伝えしつつ、M&Aにおける主たるプロセスの解説、特に重要な企業価値評価、D.D.の進め方、株式譲渡契約書などの交渉方法など弊社の実際の案件などを踏まえながら解説いたします。 ②グループワーク形式 実際の取組事例を匿名化し、事例文を作成いたします。皆様は、売り手/買い手に分かれていただき、実際の交渉をしてもらいながら、各フェーズでのやり取りや交渉を疑似体験いただきます。

開催概要 5回目

テーマ	マーケティング戦略
日時	2023年1月11日（水）：18:00～19:30（①セミナー形式） 2023年1月25日（水）：18:00～20:00（②グループワーク形式）
概要	①セミナー形式 基礎的なフレームワークや事例、弊社なりの理解について共有をいたします。また、弊社のマーケティング戦略検討支援案件の具体的な事例を織り交ぜた実践的な講義をお届けします。 ②グループワーク形式 実際の取組事例を匿名化し、皆様には、事前に事例文と設問（主にどのようなマーケティング戦略を打つべきか？）を読んでご自身なりの答えをご準備いただき、当日は各自の答えをグループで協議して、グループとしてのマーケティング戦略を発表いただきます。

開催概要 6回目

テーマ	組織人事戦略
日時	2023年2月22日（水）：18:00～19:30（①セミナー形式） 2023年3月8日（水）：18:00～20:00（②グループワーク形式）
概要	①セミナー形式 経営戦略、事業戦略、成長戦略などのいわゆる戦略と組織戦略、人事戦略の関係を解説いたします。上記を踏まえて、策定した戦略と組織、人事戦略の整合をどのようにとっていくのか、人事機能の3要素（等級、評価、報酬制度）がどう戦略と整合されるべきかなどを、弊社の事例とともに解説いたします。 ②グループワーク形式 実際の取組事例の匿名化し、その企業の戦略と人事ポリシー、人事機能の3要素（等級、評価、報酬制度）がどうあるべきかについて協議して、グループとしての見解を発表いただくことを想定しております。

開催概要

テーマ	卒業式
日時	2023年3月15日（水）：18:00～20:00、懇親会20時～
概要	全6回にわたるカリキュラムの振り返りを各講師から10-15分程度にまとめて、皆様とおさらいをいたします。また、このカリキュラムを通じてできた人脈を今後の皆様のビジネスの糧となるような交流会を企画いたします。

※内容は変更になる場合もあります。

弊社参加メンバー（予定）

株式会社ドーガン
代表取締役
森 大介



1991年日本長期信用銀行に入行。1991年日本長期信用銀行に入行。98年シティバンク、エヌ・エイに転身し、福岡出張所の初代所長として九州経済界での人的ネットワークを構築。その後、金融の地産地消を故郷九州で実現すべく、2004年ドーガンを設立。九州特化型の投資ファンドの運営、M&Aや各種のコンサルティングを九州をベースに展開中。

取締役
常務執行役員
伊藤 一直
(中小企業診断士)



2008年よりFuturerays株式会社 ビジネスコンサルティング事業部にてコンサルティング業務に従事。
2012年10月弊社参画後、中堅中小企業の事業計画策定、海外進出支援、新規事業創造支援、マーケティング調査支援、M&A後のPMI業務支援等を行う。

ディレクター
杉田 大典



担当
M&A

三菱東京UFJ銀行入行後、国内中堅中小企業を中心に資金調達・運用・資金効率化等課題解決型の法人営業業務に従事。
2017年11月弊社参画後は各種コンサルティング業務・ターゲットファンド運営業務・M&Aアドバイザー業務に従事。

マネージャー
二宮 一将



担当
人事組織

2012年丸紅株式会社入社後、大手通信事業者への出向等を経て、中古携帯端末事業の立ち上げ、シンガポールの事業パートナーとJVの設立・運営等を実施。
2019年弊社参画後は、経営コンサルティング担当として、中堅中小企業の新規事業実行支援や、人事制度設計・実行支援業務などに従事。

マネージャー
古庄 亮太
(中小企業診断士)



担当
財務分析

日本工営株式会社にて、連結・単体決算業務・資金調達業務、計画策定業務、同社のクロスボーダーM&A・事業投資業務に従事。
2019年11月弊社参画後は、中小企業の事業計画策定、資金調達支援等の経営コンサルティング業務に従事。

マネージャー
松下 大志



担当
M&A・人事組織

武田薬品工業株式会社、アラガン・ジャパン株式会社にて、基幹病院・クリニックへの医療用医薬品営業に従事。
2018年6月弊社参画後は、事業デューデリジェンス、事業再生計画策定、PMI支援、人事制度改革支援等の業務に従事。

マネージャー
佐藤 光



担当
スタートアップ

コンサルティング会社にて財務・戦略コンサルティングに従事。
株式会社クレディセゾンにて自社会員のCX向上、決済スキームの構築等を担当。
クレディセゾンのCVCであるセゾン・ベンチャーズにおいて、ベンチャー投資業務や投資を通じた新規事業立ち上げ等を経験。
2021年5月に弊社参画後は、経営コンサルティング業務に従事。

マネージャー
國米 裕介
(中小企業診断士)
担当
資金調達
マーケティング



鳥取銀行にて中小企業を中心とした融資業務、新規開拓、経営改善支援など法人営業に従事。また、投資信託や住宅ローンなど個人業務にも従事。
2020年1月に弊社参画後は、中小企業の事業計画策定、資金調達支援、人事制度構築支援等の経営コンサルティング業務に従事。

アソシエイト
ディレクター
呉 文



担当
M&A

2017年弊社参画後、主にM&Aを中心とした新規事業戦略の策定及び、企業買収後のPMI業務に携わる。その他、ファンド運営業務、不動産アドバイザー業務、DD、計画策定業務に従事。