

第1回 後継者の心構え・社長の仕事

<1>後継者の心構え

後継者の使命は、“おもい”を引継ぎ、自社を存続・発展させて行くことである。後継者の心構えについて理解する。

後継者の心構え 10 箇条 会社の歩みの作成
わが社の儲けの仕組みを熟知する

<2>社長の仕事

社長の仕事とは独自の価値を発見・創造して、儲かる仕組みを作り上げることである。そのために具体的に何をすればよいのかを理解する。

経営とは顧客の創造である 組織に命を吹き込む 戦略思考が勝敗を決める わが社の適正利益を把握する 社員をやる気にさせるあの手・この手

第2回 会計で会社を強くする

決算書は税務署や金融機関への報告の為だけにあるのではない。会計の本質的な目的は経営者自身への自己報告にあり、会計は会社を強くするのに必要な経営手法であることを理解する。

「会計で会社を強くする」ための仕組み 決算書は社長の通信簿 儲ける力がありますか？

会計を経営に活かす業績管理 キャッシュフロー重視の経営

銀行の融資担当者の講義も予定しています

第3回 法務と税務の基礎知識

と経営計画の必要性

後継者として身につけるべき法務と税務の基礎知識を習得する。経営計画と経営理念の必要性・重要性を理解する。

法人税と相続税 会社法に基づく社内の機関設計 定款を見直そう 謄本を確認してみよう
なぜ経営計画が必要なのか 経営組織を強くする

第4回 社会保険とリスクマネジメント

<1>社会保険

経営者にとって、最低限必要な社会保険に関する知識を習得する。

事業運営と社会保険 次世代組織と労務管理 就業規則の役割 労働条件の変更
前世代組織への対応 トラブルの防止

<2>企業防衛

生命保険

生命保険の仕組みと考え方 必要保障額の算出 経営に役立つ生命保険活用

損害保険

経営をとりまく損害リスクの洗い出し 損害リスクマネジメント 損害保険活用の落とし穴

第5回 個別面談

代表税理士 西川豪康による個別面談
個別に訪問し面談を行います。第1回講義終了後、訪問予定を立てます。

第4回目と第6回目の間の日程で訪問します。

第6回 経営改善計画発表会

3カ年経営改善計画発表会
実際に計画した自社の3カ年経営改善計画を各社発表します。

3カ年経営改善計画は、ご自身の行動計画・会社・部署の改善計画等、それぞれの会社の状況に合ったものを計画します。

各回とも基本講義の時間と受講者自身の手による自社の経営改善計画を作成するワーク作業の時間から構成されます。宿題も出ます！