



Company Profile

会社案内

経営者としての人生を安心して 力強く生き抜く学びを得る学校



後継者と我々が仲間となって みんなが幸せにもうかる輪をつくる！



株式会社後継者の学校は、後継者の成長支援を通して事業承継と後継者経営の成功を支援するために2012年に設立しました。

後継者・後継経営者が安心して経営者人生を進めるように、後継者を支援することに特化した後継者の軍師[®]として、プログラムを提供する教師として、後継者と同世代のともに成長しあえる仲間として、よき理解者のメンターとして、後継者とともに問題を解決するコンサルタントとして、など様々な役割で後継者が成功するための力となっていきます。

そして、後継者の学校の事業が、世の中に広がり、事業承継に悩む多くの経営者や後継者が、その運命をよい方向に進めるように、日々精進していきます。

株式会社後継者の学校 代表取締役 大川原 基剛

Our Profile

| | | | |
|-------|---|----------|---|
| 社名 | 株式会社後継者の学校 | URL | https://www.school-k.jp/ |
| 設立年月日 | 2012年8月24日 | E-Mail | info@school-k.jp |
| 代表取締役 | 大川原 基剛 | facebook | https://facebook.com/koukei.school/ |
| 本社所在地 | 〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 11階 | 事業内容 | 事業承継・経営支援・経営者育成・従業員育成 |
| アクセス | JR有楽町駅より 徒歩3分 地下鉄日比谷駅より徒歩5分 | 主な活動地域 | 東京・静岡・大阪・熊本・沖縄・北海道 (2021年4月現在) |

後継者の学校のプログラム

後継者の学校のプログラムは、事業承継前の後継者や、事業承継をしたばかりの後継経営者が、事業承継と経営を学びながら、本物の経営者として、学び・磨きあい・成長するプログラムです。

[ベーシックコース]で基本を学び、[アドバンスコース]で実践で活かす技を学び、[パーソナルコース]で個別の活動をサポートすることで、経営や事業承継に対して具体的に何をすればよいかわからず漠然とした不安を持っていた後継者が、成功を導く本物の経営者に成長していきます。

後継者の成長に合わせた段階的なプログラムはこちらです。

1 入門講座

p.5 >

入門講座では、後継者が事業承継の成功に向けて、どう考えて、何をすべきかを、わかりやすくお伝えしていきます。経営者や後継者が、経営や事業承継に対して前に進む、運命の分かれ目をつくるための講座です。

2 ベーシックコース

p.6 >

後継者自身が事業承継し、自ら経営していくための”基礎”を身につけるための10テーマの体系的集合研修プログラムです。

3 アドバンスコース

p.8 >

後継者が経営者として会社を推進していくための技を凝縮し、経営するための具体的な手法を学ぶ、10テーマの集合研修プログラムです。

4 パーソナルコース

p.10 >

事業承継や経営を実際に進めていく時に、我々が継続的にサポートをする1対1の個別支援プログラムです。

5 後継者の会

p.11 >

後継者／後継経営者が、互いに磨き合い、どこまでも成長し続けるための会

6 後継者の学校の社員研修

p.11 >

社員のキャリアと能力を形成する若手・中堅・幹部の三階層別研修



入門講座

後継者が事業承継の成功に向けて、
どう考えて、何をすべきか？

行き当たりばったりではなく、事業承継の意味を理解して準備をすることで、後継者が自らの手で成功へ導くことができるのです。

入門講座では、後継者として何を考え、何をすべきか、整理することで、もやもやを払しょくしていきます。

入門講座で
得られる学び

- ・誰も教えてくれない! 多くの後継者が陥る8つの罠とは？
- ・「このように罠にはまっていく・・・」失敗事例を学ぶ
- ・継いでから継いだことを後悔する、事業承継を失敗する理由
- ・事業承継の全体像は？
- ・これを理解すれば今後の行動方針が決まる!
「事業承継とは、〇〇な△△△である」
- ・後継者が成功するために、今から何をしたらよいのか？
- ・後継者の学校で何を学べ、学んだらどうなるのか

— 受講者の感想 —

漠然と考えている事が、理由を明確化していただいたことで、迷いなくなり、考えがすっきりする感覚が得られた。

後継者として「やるべきこと」の本質の確認ができた。

後継者として自分が正しいと思える部分や、逆に足りない、今後学んでいかなければいけないと思う部分の、両方発見がありました。



入門講座でも多くの気づきがあります

| | |
|----|-----------|
| 対象 | 後継者・経営者 等 |
| 人数 | ～10名程度 |
| 場所 | 全国で開催 |
| 時間 | 90分程度 |
| 費用 | テキスト代程度 |

後継者が本物の経営者になるための基礎・土台を学ぶベーシックコース

2 ベーシックコース

ベーシックコースとは、経営するための4つの要素(ビジネスモデル・資金財務・人組織風土・統治基盤)の本質を体系的に学び、後継者自身の経営者になるための心技体を鍛える、後継者が経営者になるための基本講座です。

対象 後継者・後継経営者

人数 ~10名

場所 全国で開催

回数 1テーマ × 10回

時間 3時間/テーマ

費用 30万円(税抜き)



ベーシックコースの特徴

1. 後継者のために開発されたプログラム

後継者の失敗や成功の経験を基に知識を融合した、後継者のために開発した成功するための学びのプログラムです。

2. 失敗の構造を掘り下げる体験型学習

事例をもとに失敗の経験を掘り下げて成功を導く経営思考の体験をします。

3. 成長するためのインプットとアウトプット

インプットだけでなく、個別セッションやグループセッションで個々の課題をアウトプットすることで、学びを深め、実践で活かすことができます。

4. ケアが充実した少人数制

1講座10名までの少人数制なので、ひとりひとりに合わせたフォローを充実させています。

5. 高いコストパフォーマンス

他の経営を体系的に学ぶ講座に比べて、品質が高く価格も安いためコストパフォーマンスが高いです。

得られるもの
ベーシックコースで

- ・経営者となるための意識
- ・経営者となるための能力
- ・後継者としてリーダーシップを発揮する考え方
- ・従業員との関係を構築する方法
- ・経営者としての財務の活かし方
- ・事業戦略の考え方、活かし方
- ・株やコンプライアンスの考え方
- ・経営を推進する考え方

プログラムのテーマ

01 後継者が持つべき
視点と決意

経営のバトンと向き合い、事業承継における後継者の位置づけを掘り下げます。そして、事業承継をチャンスとして活かし、価値を生み出すための「自己革新」の扉を開きます。

02 後継者が再定義すべき
「事業の価値と将来像」

後継者として自社の事業が持つ「価値」と向き合います。そして、課題と可能性を分析するとともに、これからの事業の領域、方向性、戦略を探り、目指す姿を再定義します。

03 後継者が生み出す
「経営力」の理解と自己分析

後継者が鍛え、生み出す「経営力」の基本構造を理解します。そして、その中で最も重要な「力の源泉」としての思考・行動特性を経営者の視点でとらえ、今の自分自身の状態、レベルを分析し、課題を見つけ出します。

04 後継者の「リーダーシップ」と
「人・組織の力」

多くの後継者が直面する「人と組織」の課題。その本質を理解するとともに、後継者として背負わざるを得ない様々な境遇を乗り越え、リーダーとして成長するためのツボを掘り下げます。

05 経営の視点で操る
「おカネの知識と視点」(前編)

中小企業経営者の視点で、「儲かる」とはどういうことか？おカネとどのように付き合うべきか？等々、他では教えてもらえない財務の実践的な学びを行います。

06 経営の視点で操る
「おカネの知識と視点」(後編)

決算書だけでは見えてこない真実の財務状況について学びます。金融機関との付き合い方、節税と経営の関係、個人と会社のお金の関係、オーナー経営者の蓄財の意義など、経営者として習得すべきお金の関係に迫ります。

07 確立すべき
統治基盤

後継者が力を発揮する土台にあたる統治基盤。株式はもちろん、経営を支える屋台骨としての経営基盤の存在に気づき、取り組むべき課題と優先順位を明らかにします。

08 後継者が武器とすべき「真の経営理念」と「実戦的経営推進手法」

後継者の腕力ではなく、経営の仕組みで人と組織をマネジメントし、臨機応変に戦える組織づくりのための企業理念の構築方法と実践的経営推進手法を学び体感していただきます。

09 後継者が自ら構築すべき
キャリア

後継者の方のキャリアは一つではありません。ゼロベースから自身を見つめ直し、人生・キャリアと向き合ってください。これまでの学びを踏まえて、今後歩むべき方向性を自分で見つけ出すことで、後継者としての決意と覚悟を確立します。

10 総復習 &
後継者宣言

総復習として今までの振り返りを行い、獲得した知識の融合・整理を行います。「後継者としての経営者宣言」をし、自分自身へのコミットメントを行います。

経営するための具体的な手法、経営の技を学ぶアドバンスコース

3 アドバンスコース

アドバンスコースとは、経営の知識だけではなく、実践ですぐに使う結果を生み出すためのやり方を学んでいただけます。経営を推進する技を体系的に学んでいただくことで、組織を動かし、資金を増やし、事業を推進するための実践経営力を身につけていただけます。

対象 後継者・後継経営者

人数 ～10名

場所 全国で開催

回数 1テーマ × 10回

時間 3時間/テーマ

費用 一般：40万円
ベーシックコース修了者：30万円
※それぞれ税抜き価格

アドバンスコースの特徴

1. 講座内で自身の課題を解決する

講座内で自身の課題やほかの参加者の課題を共有検討し解決していくことで、経営課題解決のリアルな経験が身に付きます。

2. すぐに経営に活かせる技

経営を推進するためのノウハウや技、ツールを提供しますので、すぐに自身の経営に活かして成果を出していただけます。

3. 短期集中プログラム

多忙な後継者のために、短期集中で経営と事業承継の基本を体系的に学べるプログラムです。

4. ケアが充実した少人数制

1講座10名までの少人数制なので、ひとりひとりに合わせたフォローを充実させています。

5. 高いコストパフォーマンス

他の経営を体系的に学ぶ講座に比べて、品質が高く価格も安いためコストパフォーマンスが高いです。

アドバンスコースで
得られるもの

- ・ 1対1のコミュニケーション方法
- ・ 1対多のコミュニケーション方法
- ・ 経営者として財務を最大活用する方法
- ・ 資金を最大化する方法
- ・ チームで問題解決する方法
- ・ 新規事業を作り上げる方法
- ・ 実践的な事業計画をつくる方法
- ・ 目標達成をするチームをつくる方法
- ・ 負けない会社をつくる方法

プログラムのテーマ

01 本物の経営者とは

机上ではなく、リアルな本物の
経営者像を創造する

本物の経営者とはどんな存在か？ その役割、使命、権限、責任を明確にして、具体的にどのような経営者になるのか目指す状態を目標設定していきます。

02 ビジネスコーチング

リーダーが持つべき
コミュニケーション技術

従業員との面談の中で、しっかりと思いや考えを引き出してヒアリングし、やる気をだし行動させるための技術を身に付けていただきます。

03 ビジネスファシリテーション

成果を生み出す
会議のやり方

会議でチームの意識を変えてビジネスで成果を生み出すための組織をつくるビジネスファシリテーションの基本を身につけていただきます。

04 財務力強化プログラム

会社の現状を把握して、
未来を描く財務力

企業の現状を正確に把握するために必要な財務分析手法と資金分析手法を身につけていただきます。会社数値の状態を把握することで経営速度を向上させます。

05 問題解決会議

チームで問題解決を推進する
具体的やり方

組織の中で抱える問題を抽出して解決策と行動を導く会議手法を身に付けていただき、組織メンバーが主体的に問題解決をしていくように変容します。

06 アントレプレナーシップ

新規事業創出プロジェクトの
やり方

新規事業を生み出し、新規事業を推進して成果を導くアントレプレナーシップの具体的な考え方とやり方を学びます。

07 事業計画作成プログラム

会社を成長させる事業計画の
考え方と具体的な作り方

企業の事業計画をつくるノウハウを学びます。筋の通ったリアルな計画が会社を導きます。

08 目標設定会議

主体的にゴールに向けて動き
結果を生み出す組織をつくる

作成した計画や経営ビジョンを実行して結果をだすため、主体的に動き結果を生み出す組織をつくる仕掛けを学びます。

09 経営管理強化

負けない
会社づくり

経営管理機能を最大化して強い会社をつくるため、経営管理機能を構築する手法を身につけていただきます。

10 総復習

まとめと総復習



実際に事業承継や経営活動をする時に、伴走してサポートをするパーソナルコース

4 パーソナルコース

実際の事業継承や経営の場面で良質の結果を出したい「後継者」を継続的にサポートする個別支援プログラムです。事業承継と後継者経営の本質を理解し、それぞれの専門領域を鍛え上げたパートナーが、個別にみなさんの軍師[®]として担当します。一対一で現時点の問題や未来に向けた課題を解決するためのセッションを通して、成長を促進し、結果を出していただきます。

| | |
|----|-------------------|
| 対象 | 後継者・後継経営者 |
| 人数 | 1名 ※1対1でセッションをします |
| 場所 | 全国で開催 |
| 時間 | 1回2時間 |
| 期間 | 6か月以上 |
| 費用 | 5万円（税抜き）／月 |

パーソナルコースの特徴

1. 個別課題レクチャー

個別の課題に合わせて、必要な時に必要な分のノウハウと知識を提供します。

2. 共に考える

後継者や経営者の課題を共に考え、共に解決をしていきます。

3. カウンセリング・コーチング

カウンセリングとコーチングの力を使って、後継者の力を引き出します。

4. PDCA を回して継続的に成長する

毎回目標設定と振り返りを繰り返し、セッションの度に後継者が成長する仕組みです。

5. パートナー連携による専門家アドバイス

担当パートナーだけでなく、専門的なアドバイスをほかの専門家パートナーから受けることもできます。

得られるもの
パーソナル
コースで

- ・ 実際の現場で結果を出す
- ・ 経営者として毎月必ず成長できる
- ・ 毎月、継続的に成長できる
- ・ 結果として経営者として自信がつく

5 後継者の会

後継者の会は、後継者の学校を修了した後継者／後継経営者が、互いに磨き合い、どこまでも成長し続けるための会です。

後継者・後継経営者としての活動と成長を振り返り、リアルな課題を仲間と議論することで、経験し成長できる場所をつくっていきます。



後継者の会のテーマ

「学びを力に！経験を力に！仲間を力に！して、稼ぐ！！そして、周りを幸せにする次世代の経営者になる！！！」



後継者の会の内容

- ・定例会 ・会長会 ・MGP ・計画策定合宿 ・オンライントレーニング
- ・プログラムオブザープ・情報交換サロン・会報誌・その他企画 等



会員参加条件

後継者の学校ベーシックコース 修了者

6 後継者の学校の社員研修

社員のキャリアと能力を形成する若手・中堅・幹部の三階層別研修

社員が、いきいきと仕事と人生と向き合うための学びの場です。

後継者の学校の後継者向けのプログラムの視点や考え方を各階層別の学びに落とし込んで、共通した考え方の学びを提供することで、同じ考え方をもちた従業員で構成した組織づくりを促進します。

①若手研修 仕事に対する取り組みや、成長の基本など、未来に向けたスタートダッシュをするための学び

②中堅研修 初級マネジメントや、リーダーシップなど、中間層として企業の中でどのような役割を担うのか仕事のリーダーとしての学び

③幹部研修 経営者と同じ視点でパートナーとして、経営活動をともにするための学び

対象 後継者・後継経営者の会社

場所 御社 or 御社の指定する場所

費用 10万円～25万円（税抜き）

後継者の学校パートナー

後継者の学校は、以下のような基準を満たし、心技体を備えたメンバーで構成した後継者の軍師[®] 特別チームで構成されています。

パートナーの基準

基準 1



専門家(士業)もしくは
それに準じる者

基準 2



軍師[®] 認定 1 級以上
保持者

基準 3



後継者の学校の講師基準、
支援基準を満たす者

パートナーの心技体

心

後継者の成長と会社の成長を
通して、事業承継と後継者経
営を成功させたいと本気で思
うマインド

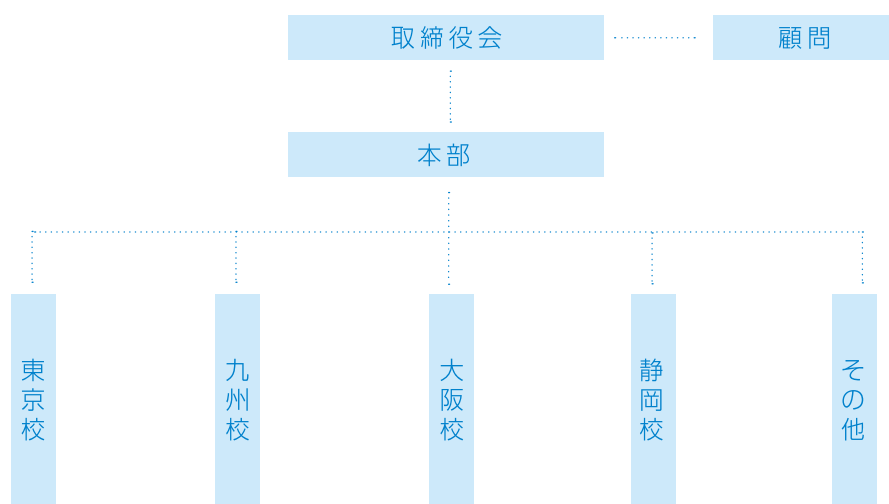
技

個人の人生と会社の経
営の本質を理解し、具
体的に課題解決できる
知識とスキル

体

助言者としてではな
く、後継者とともに
個人と会社を成長さ
せていく力

組織体制



パートナー保有資格

中小企業診断士・弁護士・司法書士・社会保険労務士・会計士・税理士・ファイナンシャルプランナーほか

後継者のための事業承継入門

事業承継チェック 10 p14

事業承継の実態 p15

事業承継に潜む罠 p16

事業承継の心得 p17

後継者が事業承継に向けてやるべきこと p18

真実の事業承継全体フロー p19



事業承継 チェック10

後継者の事業承継準備状況について、簡易的にチェックをいたします。

事業承継には欠かせない項目を10個リストアップしていますので、いくつチェックがつくか確認してみましょう。

- 1. 現在の事業が、10年後も市場で通用するか考えていますか？
- 2. 会社の財務状態が安全かどうか把握をしていますか？
- 3. 株主の詳細を把握していますか？
- 4. いつ事業承継をするのか決めていますか？
- 5. どのような経営者になりたいのか明確ですか？
- 6. 継いだ後、どのような会社を作りたいのか明確ですか？
- 7. 経営者になるための勉強や経験をしていますか？
- 8. 従業員に支えてもらう良好な関係を作れていますか？
- 9. 株式(所有権)承継対策を立てて実行していますか？
- 10. 経営者・親・従業員へ感謝をしていますか？

チェックの数
による状態

0~3 … 「事業承継の準備は、ほとんどできてない状態」です。

4~6 … 「事業承継の準備が、あまり進んでいない状態」です。

7~9 … 「事業承継の準備が、比較的できている状態」です。

10 … 「事業承継の準備が、できている状態」です。

参考にいただき、後継者の手で事業承継の準備を進めていきましょう！

事業承継の実態

あまり語られない事業承継の実態について紹介します。

よくある事業承継の不安や悩み

経営者の不安と悩み

- ・ 60歳を過ぎたが、息子が頼りなくて、いつまでたっても任せられない。
- ・ 社内に後継者候補はいない。同業でサラリーマンをしている娘婿に継いでほしいが、言い出せない。
- ・ だれを後継者に指名したらいいか迷ってしまう。
- ・ 事業承継でやるべきことがわからない。
- ・ 息子に本気で継ぐ気持ちがあるか疑問を感じる。

後継者の不安と悩み

- ・ 親父は何も言わないが、自分が跡を継ぐのだろうか。
- ・ こんな厳しい会社を継ぐ気はしないが、仕方ないか…。
- ・ 親父がいつ譲ってくれるのか見当がつかない。
- ・ 親父がいつまでたっても、自分に任せてくれずに困る。

従業員の不安と悩み

- ・ 社長が辞めたら、次はだれが継ぐのだろうか。
- ・ 本当に、あの頼りない息子が次いで大丈夫か。
- ・ 会長の親父と、社長の息子の言うことが違う。どちらを向いたらよいかわからない。

後継者の声 ※後継者インタビューデータから抜粋

Q. 事業承継は自分から
取り組むべきと思うか？

YES
88%

Q. 事業承継に向けて
取り組んでいることは？

その他 50%
ない 50%

Q. どうしてそのような
取り組みをしているの
ですか？

「何をしたらいいかわからないから」
90%

経営者の声 ※帝国データバンクデータから抜粋

Q. 事業承継を経営問題と
して認識していますか？

YES
86%

Q. 事業承継を計画的に
進めていますか？

NO
62%

Q. 事業承継で苦労した
ことは何ですか？

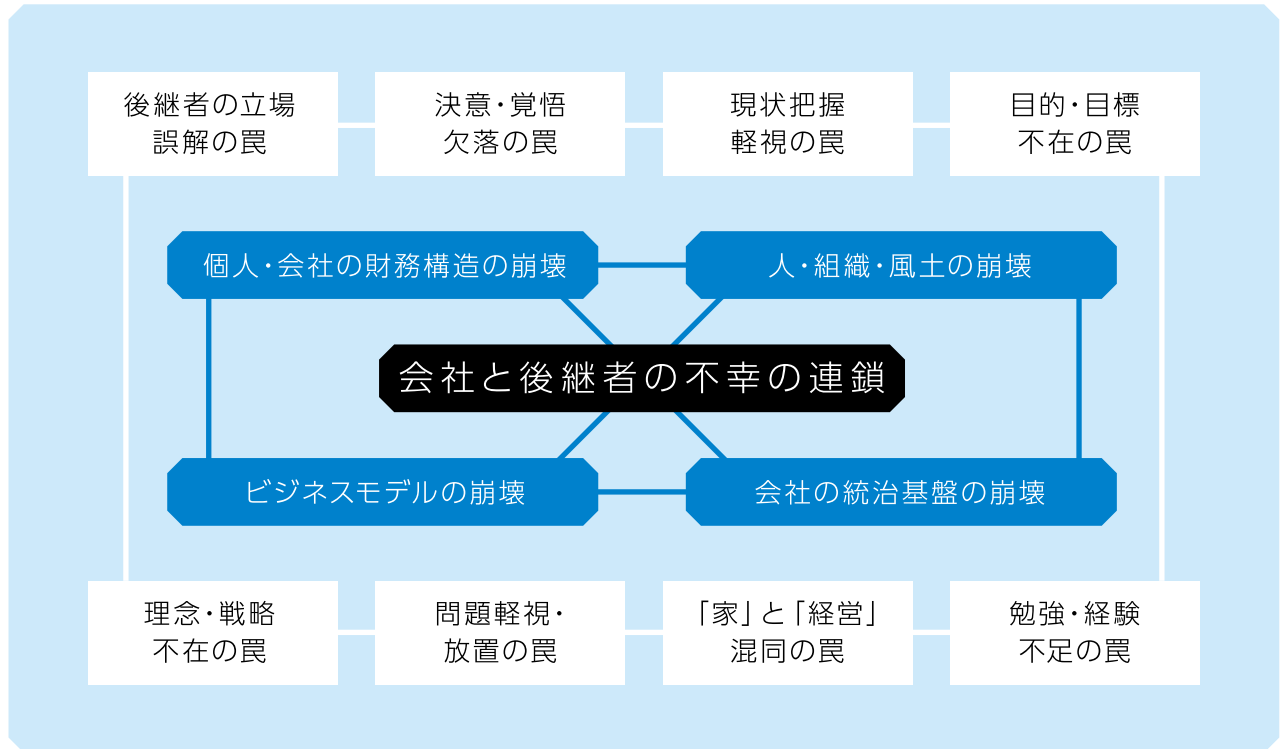
「後継者育成」
62%

事業承継 の実態

後継者も経営者も事業承継は初めての仕事なので、
経営者も具体的に何をすればよいかわからないし、
後継者も具体的に何をすればよいかわからない実態があります。

事業承継に潜む罠

後継者や経営者が事業承継に向けて「具体的になにをすればいいかわからない」からと、いつかくる事業承継に対していわゆる受け身の状態だと、事業承継に潜む多くの罠にはまっている可能性があります。*下図は、事業承継で陥りやすい罠の図です。



軍師アカデミー®事業承継の罠の図

こうした罠にはまっていると、知らずのうちに経営の4つの要素が崩壊し、会社と後継者自身の不幸の連鎖がはじまる“時限爆弾”が仕込まれてしまうのです。

そして、
そのまま事業を
継いでしまうと、

継いでから、すべての問題に直面する。

継いでから、事業が立ち行かない。

継いでから、負債が返せない。

継いでから、同族の問題が出てくる。

継いでから、途方に暮れる。

継いでから、継いだことを後悔する。

ということになってしまう可能性があります。

事業承継の心得

後継者が事業承継に対して受け身では、買にはまる可能性があります、一方で、事業承継を主体的に進めるとはどういうことでしょうか。後継者が事業承継を主体的に進めていくために、以下のような心得で取り組んでいくのが望ましいと考えています。

後継者にとっての事業承継は、
価値を生み出すために、
価値あるものを受け取る、
超友好的な乗っ取り
である。

経営者にとっての事業承継は、
価値あるものを
次世代につなぐこと。
これは、
経営者が必ず行うべき仕事である。

事業承継の本質は、乗っ取り、つまりM&Aです。

しかも、敵対的ではなく極めて友好的なカタチで進めるM&Aです。後継者とは、この「乗っ取り手」であり「M&Aを仕掛ける主体者」だと考えた時、「やるべきこと」がスッキリと見えてきます。

M&Aと考えれば、会社の実態を正確につかむこと、M&A後にどのような会社になりたいのかを考えるのは当然であり、戦略を練って推進しなければ「価値」を生み出せません。

また、譲り受ける側（経営者・株主）から次世代の担い手として信頼を獲得できなければ、M&A交渉は成立しないのです。

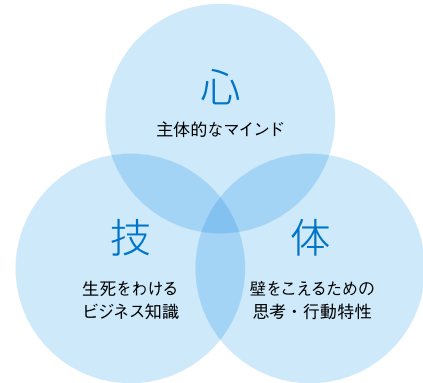
後継者が事業承継に向けてやるべきこと

後継者の手で事業を超友好的に乗っ取っていくために、後継者がまずやるべきことについてまとめています。

1

後継者が自分自身と向き合う

後継者は自ら「経営者として鍛える能力」と向き合い、自身の弱点補強、長所活用を意識的・戦略的に行う必要があります。そのためには、右図の「心・体・技」の3要素を連動させながらバランスよく鍛えることが重要です。

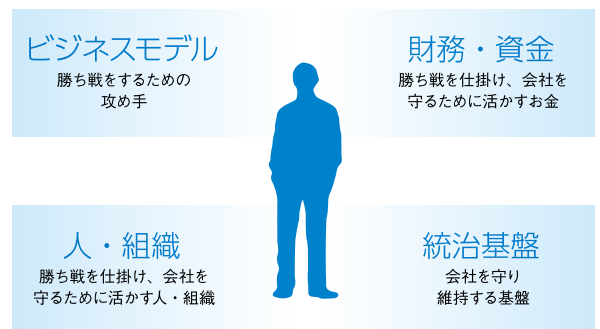


2

後継者が自社と向き合う

後継者が本気で自社と向き合うことで、本当の意味で会社と自分自身の可能性を判断することができ、次のステップに進むことができるのです。

後継者の学校では、経営者／後継者の方々が自社と向き合う際に右図の「経営の4要素」の視点を提供しています。

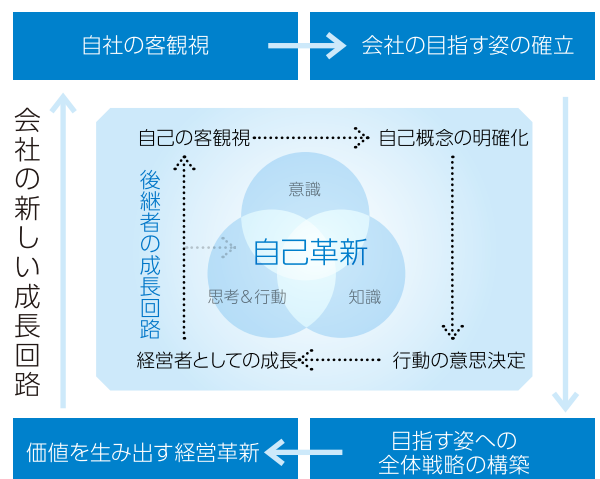


3

後継者が主体となって自分自身と会社の成長回路を回す

後継者が自分自身と自社と向き合えたら、それをもとに進むべき道を模索し、会社の成長回路と後継者自身の成長回路を回し始めます。

そして、会社の経営革新と後継者の自己革新を後継者が主体となって推進していきます。

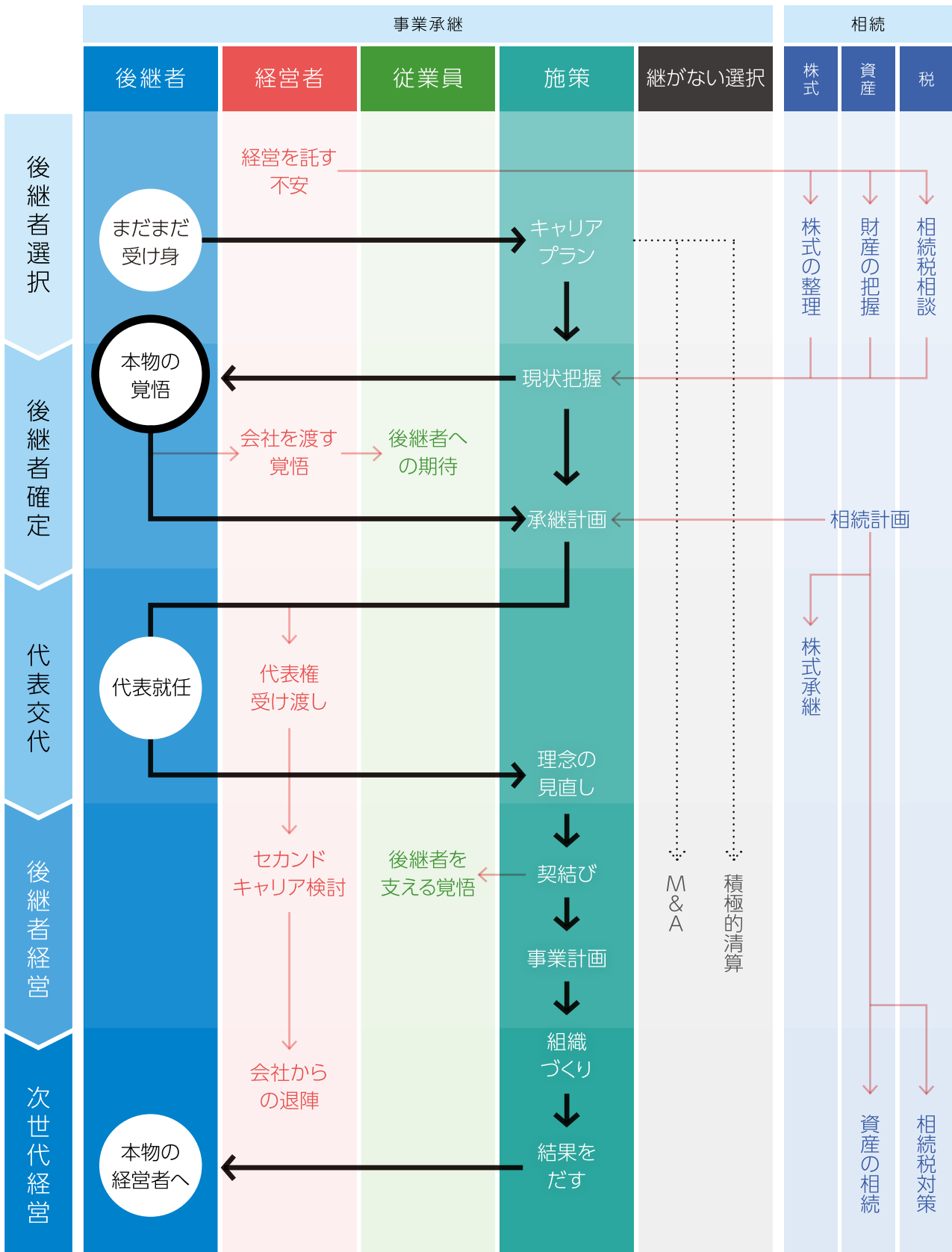


事業承継や後継者経営の考え方・やり方を体系的に学べるのは、「後継者の学校」です。

真実の事業承継全体フロー

事業承継の全体像をフロー図で表しています。全体像をイメージして事業承継を進めるために参考にしてください。

期間はおよそ代表交代の前後5年（計10年）くらいかけて事業承継を進めていきます。





株式会社 後継者の学校

E-Mail info@school-k.jp Facebook <http://facebook.com/koukei.school/> URL <https://www.school-k.jp>

〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 11 階

アクセス JR有楽町駅より 徒歩 3 分 / 地下鉄日比谷駅より徒歩 5 分