



2025

後継経営者スクール

Succession Program

2025年7月 - 2026年2月

| OSAKA 大阪



後継経営者の育成は、
会社存続の**絶対条件**である。

株式会社タナビコンサルティンググループ
株式会社タナビコンサルティング

代表取締役社長

若松 孝彦

Takahiko Wakamatsu

40年以上続く、日本で唯一無二の後継者育成プログラム

私たちは、経営者の評価する物差しの一つの基準として「事業が成功して50点、承継ができて100点」と提言し続けてきました。事業承継は、10年から30年に一度しか発揮されない経営技術であるからこそ、重要と理解していながら先送りしがちな経営課題なのです。

私は「事業承継ほど重要な事業戦略はない」「事業承継期は10年計画をつくるべき」と申し上げます。そして、現代の事業承継においては「後継者の不足」が会社売却や廃業の選択を迫る時代になりました。事業承継とは戦略であり、計画的に取り組むべき経営技術なのです。その第一ボタンが、早期の後継経営者教育であり、後継者候補とその内閣、すなわちマネジメントチームの構築にあります。

弊社では、1979年に「後継経営者スクール」を開校。長年の経営コンサルティングで独自開発した事業承継メソッド、社長候補育成プログラムを用いて、現在まで数多くの後継経営者及びその候補者を当スクールから輩出してきました。

後継経営者の方々に、地域や性別、年齢、同族・非同族関係なく、同じ境遇、立場の皆様が集うこのスクールを通じて切磋琢磨し、会社の次代を創る経営者仲間と共に、貴社の会社存続の条件を整備することを支援してまいります。



タナベコンサルティングが考える
後継経営者に必要な

5つの素養

後継経営者とは、「後継経営者という仕事」の使命を定義し、実行できる人です。

単に親が社長だから、社長に後継者として指名されたからではなく、自らが「後継経営者」であることを自覚しながら、「経営者になって何を成し遂げたいのか」を明確にできる人でなければなりません。

「5つの素養」は、タナベコンサルティングが長年、何千社もの“事業承継”を研究し、“社長”という仕事に向き合ってきた中で導き出した「後継経営者」の必須スキルです。

後継経営者スクールは、その「5つの素養」をプログラムに組み込み、「真の後継経営者」を育成するためのメソッドが凝縮された歴史あるスクールです。

01

経営哲学

経営理念と
パーパスを磨く

05

自己革新力

克己心と主体性の
鍛錬

Succession
Program

04

財務力

キャッシュフロー・投資判断・
中期経営計画への
展開

02

事業センスの 発揮

会社の真の強みの理解と
ビジョンデザイン

03

人を動かす コミュニケーション力

感謝と報恩の精神と
長所連結主義

Cycle Method サイクル・メソッド

受講の学びをワークブックを使って整理し、貴社の現場で実践・検証して課題解決を見出すプロセスを各回で繰り返します。そうすることで、後継経営者として必要な能力が実践に即してしっかりと身につきます。

現社長とも連携し、 後継経営者の成長をサポート

コンサルタントから後継経営者へのアドバイスはもちろん、貴社に何い、受講状況や本人の特徴（良い点と課題）、成果物と今後の指導ポイントを合わせてご報告。先代とも連携しながら、人材成長と会社貢献の視点で、育成アドバイスをいたします。



「ワークブック」を通じて、 自社や経営理念をより深く知る

各回のワークブックを完成させるためには現社長とのコミュニケーションが不可欠。先代の想いや理念の根本などに触れ、自社をより深く知るきっかけになります。使用後のワークブックは、スクール修了後に自身が経営者として発信していくべき礎として活用ができます。

Value

ACADEMY CLOUD+

受講生全員に学習プラットフォーム「ACADEMY CLOUD+」のアカウントを付与。リーダーシップやマーケティングなどテーマ別の動画コンテンツを豊富にラインナップしているので、セミナーの予習・復習や自己啓発にも活用いただけます。また、ビジネス情報誌「TCGREVIEWDigital」もご利用できます。

資料ダウンロード

コミュニケーション

アンケート

復習用動画コンテンツ

カリキュラムに合わせた予習



Curriculum

全8回・合計15日間にわたる
後継者育成の集大成

| 修了論文 |

自社のビジョン・ロードマップ

後継経営者に求められる「5つの素養」を総合的に学ぶことができるカリキュラム設計。

各回で数多くの経営現場を改善してきたトップコンサルタントが講義を担当し、後継経営者と「志」をともにしながら、多くの経営者と対峙してきた中でのリアルな「気づき」や「課題解決」をサポートします。

さらに、グループワークや自社を題材にした課題を実施いただいた後、修了論文として「自社のロードマップ」に挑んでもらいます。



	第1回	第2回	第3回
	後継経営者の意識と行動	財務力を高めるマネジメント	未来をつくるビジネスモデルをデザインする
基本講義	<ul style="list-style-type: none"> 後継経営者の意識と行動原則 タナベ流自社の現状認識メソッド 	<ul style="list-style-type: none"> 後継経営者が理解しておくべき経営指標 	<ul style="list-style-type: none"> 次代をつくるビジネスモデルデザイン
グループワーク	<ul style="list-style-type: none"> 経営資源の総点検 	<ul style="list-style-type: none"> ある会社の財務戦略を立案する 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルをデザインする
実習	<ul style="list-style-type: none"> 自社の経営資源の総点検 	<ul style="list-style-type: none"> 自社決算書分析 	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュフローと投資判断
財務講座	<ul style="list-style-type: none"> 財務諸表の本質と変動損益の考え方 	<ul style="list-style-type: none"> 資金繰りの本質 	<ul style="list-style-type: none"> 投資と財務
ゲスト講義		<ul style="list-style-type: none"> 銀行との正しい付き合い方 	<ul style="list-style-type: none"> 後継経営者としての決断力と実行力
経営哲学	●	●	
事業センスの発揮	●		●
人を動かすコミュニケーション力	●	●	●
財務力	●	●	●
自己革新力	●		

第4回	第5回	第6回	第7回	第8回
後継経営者の人づくりと コミュニケーション技術	経営環境ととるべき 基本戦略を学ぶ	未来をつくる 中長期ビジョンのつくり方	後継経営者の意志を 組織に浸透させる	“実力後継経営者” としての自己革新
<ul style="list-style-type: none"> 成長の壁を突破する組織デザイン 	<ul style="list-style-type: none"> 来期の経営環境と基本戦略 来期の事業戦略の展開策 来期の経営戦略の展開策 <p>事例を交えた実践具体策などを、 弊社トップコンサルタントが提言 する「経営戦略セミナー」に参加</p>	<ul style="list-style-type: none"> 未来をつくる中長期ビジョン 	<ul style="list-style-type: none"> 後継者の意志を組織へ浸透させる経営技術 後継経営者のための経営指針の作り方と展開方法 	<ul style="list-style-type: none"> 後継経営者としての自己革新とサステナブル経営
<ul style="list-style-type: none"> 組織戦略とコミュニケーション 		<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画づくり 経営戦略セミナーのアフターディスカッション 	<ul style="list-style-type: none"> 課題進捗の共有 	<ul style="list-style-type: none"> ロードマッププレゼンテーションとアドバイス(成果発表) プレゼンテーションの アフターディスカッション
<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画と投資戦略 			<ul style="list-style-type: none"> 自社の中期経営計画づくり 後継経営者としてのロードマップづくり 	
<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画のつくり方 				
<ul style="list-style-type: none"> 経営者としての社員とのコミュニケーションの取り方 			<ul style="list-style-type: none"> 後継経営者が押さえるべき ビジネス法務 基本知識 	
	●	●		●
	●		●	●
●		●		●
●		●	●	
●	●		●	●

後継経営者の意識と行動

— 後継者の帝王学 —

後継経営者は、“志”を継ぐ人です。経営理念や創業の精神、現社長の考えを吸収し、そのうえで自身が「社長になって何をやりたいのか」という“志”を明確にしなければなりません。それはやがて、自身の中で軸となる「哲学」として形成されます。単に経営の勉強をしたり、ビジネスセンスを磨いたりするだけでは手に入らない“志”に向き合うことで、真の経営者として成長します。

Schedule



Thoughts and Actions Value / 意識と行動を高めるコンテンツ

コンサルティングメソッドを集約したオリジナルテキスト

タナベコンサルティングの臨床経験に基づく経営メソッドを、後継経営者が必要な知識としてオリジナルテキストに集約。経営を継ぐ前だけでなく、継いだ後にも一生のバイブルとして活用することができます。



実際の事例をもとにしたケーススタディ

実際にコンサルティングで改善した事例に基づくケーススタディでのディスカッションを、各回のテーマにそって全8回同じグループで実施。実際の事例を使うからこそ、リアルな企業課題への向き合い方を考えることができます。

学びを自社に落とし込むワークブック(課題)

学びを活かすために、各回の間課題を実施。講義やワークの内容を自社に置き換え、実際に分析や戦略を立案します。不明点はトップ・社員へのヒアリングや贈呈する書籍を通じて解決します。完成したワークブックは、修了後も活用できる財産となります。



財務力を高めるマネジメント

— キャッシュフロー経営の極意 —

会社はつぶれるようにできています。会社の歴史は会社の存続を保証しません。会社がつぶれるのは、赤字ではなく、キャッシュフロー・資金繰りです。そして、投資判断に対する借入金であり、その回収です。会社存続は、経営者の財務力にかかっているとと言っても過言ではありません。財務力は学ぶことによって身につけることができる経営技術であり、後継経営者に必要となる能力といえます。

Schedule



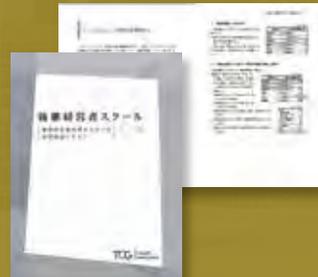
Finance Value / 財務力を高めるコンテンツ

後継経営者が学ぶべき財務

複数回のカリキュラムを通じて、初歩的な財務諸表の読み方から、最終的には5カ年の中期経営計画を策定します。各回復習テストや補講などのサポートにより、最初は財務に自信がない方や学んだことのない方でも、修了時には自社の財務戦略を構築できるようになります。

財務講座のカリキュラム

- 講座① 財務諸表の本質と変動損益の考え方
- 講座② 資金繰りの本質
- 講座③ 投資と財務
- 講座④ 中期経営計画の作り方



ゲスト講義

銀行の活用方法を学ぶ

銀行で実際に法人を相手にしている方をゲストとしてお招きし、有事の際の資金調達はもちろんのこと、ネットワークづくりや情報収集などに役立つ銀行との信頼関係の築き方など、経営者になってからではあまり聞けない話を、銀行側の視点でお話いただきます。

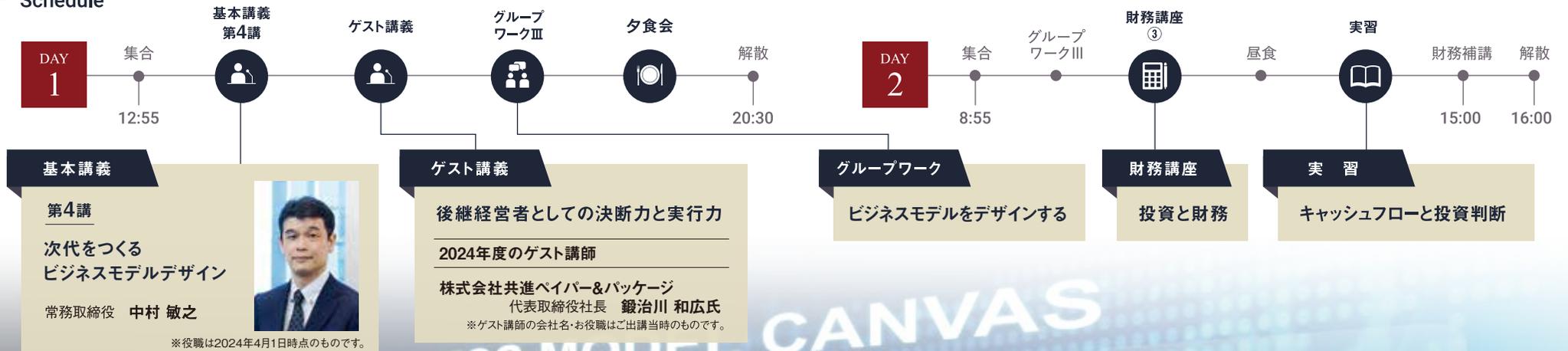


未来をつくる ビジネスモデルをデザインする

— 顧客価値を追求するビジネスモデルづくり —

後継経営者は、未来をつくる人です。未来をつくるために求められるのが「事業センス」です。事業センスは、一朝一夕では身に付かない経営技術であり、創業者のような“天性”の事業センスを持たない後継経営者は、自社の強みと、最新事例、異業種・異業界のビジネスモデルを研究することで、事業センスを身に付けていきます。

Schedule



Businessmodel Value / 事業センスを高めるコンテンツ

最先端の経営技術を習得する

ファーストコールカンパニーフォーラムに参加

事業センスを身につけるためには、異業種・異業界の最新事例を研究し、自社に落とし込む必要があります。最新事例や情報収集の場として、年1回オンラインで開催されるイベント「FCCフォーラム」の参加アカウントを付与。先進的な取り組みを行うゲスト企業との対談や、コンサルタントによる講義など、多数のコンテンツ動画を視聴できます。さらに、多様な事例を掲載したテキストをもとに、事業革新への意識を高めていただきます。



後継経営者の人づくりと コミュニケーション技術

— 人を活かし育てる技術 —

後継経営者は、人をまとめ動かす人です。

本人に卓越した能力があろうと、社員が動かなければ会社は成長できません。

後継経営者は、すでにつくり上げられた組織の中で上に立たなければならないため、社員に共感をもたらす「働きがい」を生み出す、トップとしてのコミュニケーション力が求められるのです。

Schedule



Communication Value / コミュニケーション力を高めるコンテンツ

ゲスト講義

コミュニケーション専門家から 人の動かし方を学ぶ

トップに求められるコミュニケーション力は、集団をまとめ、人を動かす力です。社員の強みを伸ばし、組織を強くするトップのあり方を、実際に経営者にコミュニケーションを教えている専門家をゲストとしてお呼びし、講義をしていただきます。



自身の性格特性と 幹部としての適性を把握

集団をまとめ、人を動かすためには、まずは自分自身のリーダーシップ特性を知らなければなりません。リーダーシップやマネジメントを長年研究してきたタナベオリジナルの適性検査を実施し、自身の特性や課題を客観的に把握。その結果をもとに自身の考え方や行動を見直し、周囲へと働きかけるリーダーシップへと変革します。

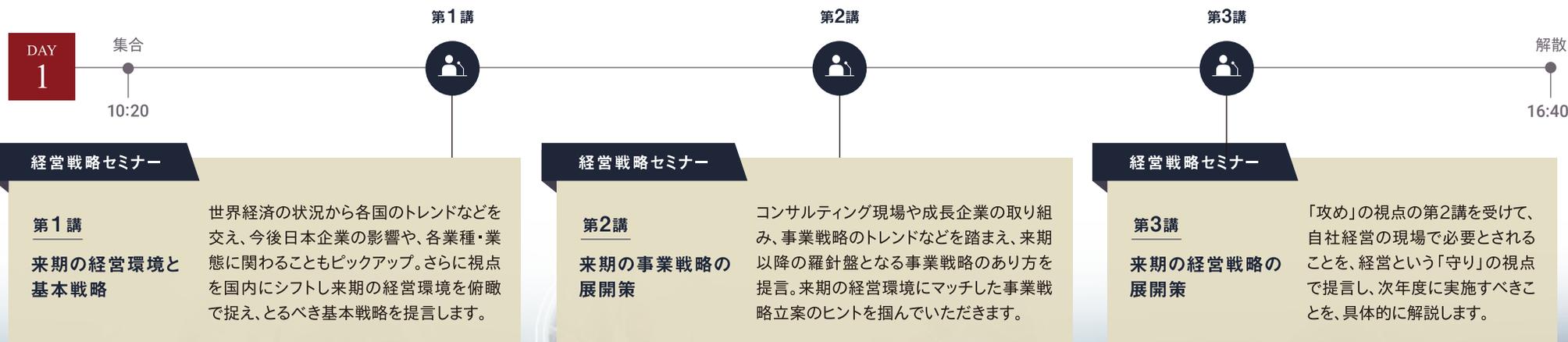


経営環境と とるべき基本戦略を学ぶ

経営戦略セミナーに参加

自社の基本戦略を考えるためのインプットとして、ご参加いただく「経営戦略セミナー」。60年以上にわたって開催され、全国2700名を超える経営者、経営幹部にご参加いただく大規模セミナーです。これからの世界と日本の経済動向、それを踏まえた打つべき具体策について、タナベコンサルティングが総力を挙げて提言するこのセミナーに参加し、大局的な視点で戦略を考える力を養います。

Schedule



Strategy Value / 戦略を考える力を高めるコンテンツ

中期ビジョン策定の手法を学ぶ

経営戦略セミナーに参加

自社の将来をビジョンロードマップとして描き、「唯一無二」の戦略を構築するために、現在、そしてこれからの経営環境を見据え、自社の基本戦略を考える場が必要となります。第5回では、約1日で世界と日本の経済動向、それを踏まえた打つべき具体策を提言する「経営戦略セミナー」に参加いただくことで、思考を経営者視点へ変えていきます。



経営戦略セミナーオリジナルテキストから、戦略立案のヒントを学ぶ

総勢20名を超える弊社コンサルタントが世界・日本経済の動向を読み解き、企業へのインパクトポイントと来期とるべき基本戦略を提言した経営者必読のオリジナルテキスト。経済の動向と未来に向けた提言が収録されたこの一冊を参加者全員に進呈します。受講後も振り返り、戦略立案にも役立てていただけます。



※写真は過去のテキストです。

未来をつくる中長期ビジョンの作り方

— 次代のあるべき姿を描く技術 —

後継経営者は、会社を変革する人です。そして、リスクを背負う人でもあるのです。リスクなしには変革をすることはできません。だからこそ、リスクを先に察知し対応する能力が必要となります。この「先見力」こそが、会社の未来を創っていくのです。

Schedule



Vision Value / 先見力を高めるコンテンツ

ゲスト講義

弁護士からビジネス法務・コーポレートガバナンスを学ぶ

会社を運営していく中で不要なリスクを排除し、健全な経営を行っていくためには、法律は必須知識となります。活躍されている弁護士をゲストにお招きし、実際のトラブルや現実起こりうるリアルなケースを用いて、法律の重要性、コンプライアンスの知識をお伝えいただけます。専門家と長く付き合うためにも、後継経営者のうちに理解しておくことが重要です。



決算書分析による個別アドバイス

ビジョンを創るためには、自社の現状を把握しなければなりません。タナベコンサルティングの長年の臨床経験をもとに設計された財務分析ツールを用い、定量指標に基づいてコンサルタントが一社ずつ自社の経営状態を細かく分析、評価します。その結果をもとに個別面談を実施し、コンサルタントと一緒に改善の方向を検討します。その改善の方向は自身でつくる中期経営計画の指針となります。



後継経営者の意志を 組織に浸透させる

— 経営のバックボーンをつくる —

後継経営者は、「決断」する人です。「決断」は、事業への強い意志から生まれます。優柔不断は、経営者として致命的な欠陥となります。経営者として会社をどうしていきたいのか、そのビジョンを明確にすることこそが、「決断」の源泉となります。会社の進むべき道を決定づけるビジョンを確立し、組織を背負うという意志を具現化します。

Schedule



Decision Value / 決断力を高めるコンテンツ

後継経営者同士の コミュニケーション

同じ立場・使命感を持つ後継経営者同志で語りあうことで、修了後も関係が続く、生涯における「真の勉強仲間」をつくります。各回1日目終了時の「夕食会」や、グループでのコミュニケーションなど、多くの交流機会を創出します。

※夕食会は状況により中止させて頂く場合がございます。予めご了承のほどよろしくお願いいたします。



TCG REVIEW

スクール修了後も学びを止めないために、タナベコンサルティングが発行するビジネス誌『TCG REVIEW』を毎月お届けします。独自のテーマを切り口とした特集記事、最新の事例企業研究、コンサルタントが教える実践ノウハウなど、経営者の情報収集にお役立ていただけます。



“実力後継経営者” としての自己革新

— 後継経営者としての挑戦 —

後継経営者は、たえず成長していく人です。会社は経営者の器以上に大きくなりません。だからこそ、自分自身を革新していかなければならないのです。高い志を持ち、切磋琢磨する仲間とともに、異業種・異業界から事業を学び、会社を存続させる経営技術を学ぶことで、確固たる自立心を形成します。それが、経営者としての「実行力」につながるのです。

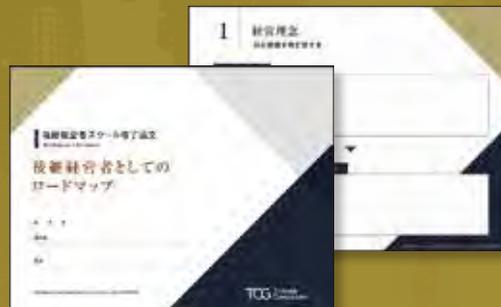
Schedule



Innovation Value / 実行力を高めるコンテンツ

ビジョンロードマップの作成

今まで学んできた内容の総まとめとして、5カ年のビジョンロードマップを作成します。ビジョンロードマップには、事業戦略・組織戦略、そして中期経営計画が盛り込まれ、まさに「修了論文」として学習成果をアウトプットします。完成したビジョンは経営者として今後どのように自社を築いていくかという“志”を具現化し、「決断」の指針となるツールとして活用いただけます。



ビジョンプレゼンテーション

課題として作成した「ビジョンロードマップ」を、約8カ月間をともにした仲間に向けて発表します。志を同じくする仲間からの激励とアドバイスをもらうことで、後継経営者としての「決意」と「覚悟」を新たにします。



Voices

▶ スクール参加者の声

強みと弱みを認識することで、これから取り組む事柄と期限が明確になりました。また、同じ志を持った方々と知りあえたのが、自分の中で大きな収穫です。ここで出会った心強い同志と共に目標を超えて成長できるようまっすぐ進みます！

大阪府 小売業 [27才]

同族

後継経営者スクール、大変勉強になりました。私は経営者になる覚悟や意識もなく会社員人生を過ごしてきましたが、研修内容もさることながら、このスクール参加の皆さまの意識の高さを感じられたことは大きな収穫です。ありがとうございました。

愛知県 サービス業 [50才]

非同族

本スクールを通して、後継経営者としての心構えや、今何をしないといけないのかが明確になりました。多くの経営者の方々の熱意溢れるお話を聞かせていただき、とても勉強になりました。学ぶことが多い充実した8カ月間でした。

愛知県 製造業 [35才]

同族

経営指標の把握分析や事業戦略構築、中期ビジョンの必要性など、後継経営者としての考え方や知識が身につきました。特に講義中の「会社はつぶれるようにできている」という言葉が響きました。このスクールで学んだことは当社の今後の発展に発揮したいです。

北海道 サービス業 [49才]

非同族

Overview / 開催概要

開催日程	2日間×8ヶ月
開催月	2025年7月～2026年2月
開催地	大阪

日程・会場の詳細はホームページよりご覧いただけます。

※開催日、会場等につきましては変更になる場合がございます。予めご了承ください。

参加概要

受講料 お1人様 **1,061,500円** (税込)
※セミナー期間中の教材費・昼食代・夕食会費を含みます。
※交通費・宿泊費は含みません。

- 受講対象 後継経営者及び後継経営者候補(同族・非同族は問いません)
- 早期割引 2025年4月30日までのお申込みで10%割引
- 申込期限 開催日の1週間前までにお申込みください。
※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。

申込方法

ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

🔍 後継経営者スクール

携帯電話、スマートフォンからもお申込みできます。▶



TCG TANABE CONSULTING