



第8期生
募集

全11回 (43時間) + 宿泊研修

受講
期間

2025年4月11日～2026年3月13日 (毎月第2金曜日開講)

経営者としての「自覚」と
「リーダーシップ」の養成を目指します。

アルファバンクの 後継者塾

- ◎優しくわかりやすく経営者へ導きます
- ◎経営の全体を体系的に学び直すチャンス!
- ◎後継者、経営者、講師を交えた面談で、後継者の課題と成長を確認できます

お知らせ

未来は後継者が創る。 今こそ経営者としての素養を身につけよう！

— 自社を知り、問題解決方法を学ぶ —

こんなことでお悩みでは？



現社長の悩み

- 1 後継者が頼りなくてまだまだ経営を任せられない
- 2 後継者には時代に合った経営をしてほしい
- 3 既存の経営にとらわれることなく、現状を打破して新しい経営を目指してほしい



後継者の悩み

- 1 経営の知識やノウハウがまだまだ足りない
- 2 古参の社員以上の実力を示さなければならない
- 3 現社長にいつまでも頼ることなく、組織が一丸となって成長する礎を築きたい

優しくわかりやすく導きます

塾の目的

- 1 自社を徹底的に知る
- 2 経営者としての思考力を身につける
- 3 一生高めあう仲間をつくる



4つの特徴

- 1 「理論」と「実践」で実務に必要な知識・ノウハウを学ぶ
- 2 主体的に「考え」「手を動かし」「対話する」グループディスカッションとケーススタディ分析
- 3 後継者という同様の立場でコミュニケーションを図ることによりお互いを高めあえる
- 4 後継者、経営者、講師の面談により、後継者の課題と成長を確認することができる

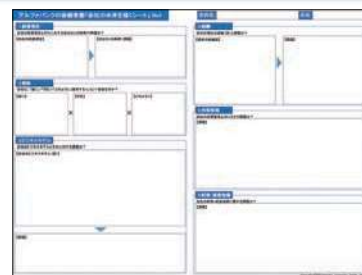
塾の進め方

- 1 講義による経営知識の習得
- 2 ケースを使ったグループディスカッション
- 3 自社へ落とし込む宿題／発表

全11回で

“会社の未来を描くシート”が完成

※毎回、月1冊の推薦図書をご案内



経営の全体を体系的に学び直すチャンス！

塾長 あいさつ

後継者塾 塾長
石井 照之



後継者から経営者に成長するために、考える力を身につけてもらいます。宿題を通して自社のことを徹底的に知り、講座では仲間と議論することで思考の幅を広げます。仲間と切磋琢磨することで人間力を高めます。自分で考えて答えを見つけて、実行するリーダーに成長するための時間と機会を用意しています。熱いハートで導きます！この後継者塾に飛び込んでください!!

会社の未来を見える化します

各回で学んだことをベースに宿題に取り組むことで、「会社の未来を描くシート」が出来上がります。宿題に取り組む過程で経営者と後継者がコミュニケーションを取ることで、このシートは会社を発展させるための共通の“道しるべ”となります。

経営の知識やノウハウを学ぶ

経営の舵取りの際に必要な要素、例えば「数字の見方」であれば、自社が進むべき道を探っていく時にどうしても避けて通れません。後継者塾では、既存の経営研修のような学術的な部分を一切排除して、実務に必要な知識やノウハウを学びます。

講師のプロフィール

講師は企業の現場を知っている実務家集団



塾長 石井 照之

事業承継士 中小企業診断士
事業承継センター株式会社 取締役

勤めていた会社の倒産を機に中小企業診断士になって23年超。将来のための“経営革新”を現場と一緒に考えることがモットー。現場のノウハウを利益に換える仕組みづくりと後継者育成に全力を尽くす。



遠藤 不可止

事業承継士
事業承継センター株式会社 パートナーコンサルタント

30年にわたる広告代理店勤務で、BMWやアウディ等多くのグローバル・ブランドを担当。プロジェクトマネージメント、ブランディングなどが専門。マーケティング・コミュニケーションの分野で活躍中。

カリキュラム

全回14:00~18:00(4時間) ※8月のみ14:00~17:00(3時間)

〈事業承継を成功された京葉銀行のお取引先さまの講演も複数回予定しております〉

回	テーマ	目的
第1回 4/11(金)	コミュニケーションを 考える	自分のこと、自分の会社のことを伝える大切さを知ります 自社紹介が上手な経営者は、業績貢献度が高いものです。また、従業員や取引先とのホウレンソウや、商品の宣伝、情報発信も重要であり、表現の技術を磨きます。
1泊2日 合宿 5/9(金) 5/10(土)	塾生の皆さまの絆を強くすること、会社経営について徹底的に議論することを目的に宿泊研修を実施します 経営を体感する「戦略ゲーム」と「自社の未来予想図」作成を2日間で行います。	
第2回 6/13(金)	経営理念を 考える	ケーススタディから経営理念の重要性を知ります 「なぜアルバイトが顧客のために親身になって対応する企業が存在するのか?」「いきいきと働く、その秘訣は何か?」をグループワークで話し合います。ポイントは共通目的としての「経営理念の重要性」。それを後継者がしっかりと受け止めることの大切さを学びます。
第3回 7/11(金)	経営戦略を 考える	ケーススタディから、なぜこの企業はこの戦略を採用したのかを考えます 環境を定性的、定量的に分析し、SWOTに落とし込み、「企業の向かうべき方向性」をグループワークで話し合います。ポイントは大局観をもつこと。部分最適に陥ることなく、個々の情報を俯瞰しながら、問題の本質をつかむことを学びます。
第4回 8/8(金)	ポジショニングマップ と マーケティング	ポジショニングマップを作成することで、自社の戦略をより深く、明確に考えます 市場の中での自社の立ち位置を明確にすることはマーケティングを考えることに直結します。身近な商品でポジショニングを考えた後、自社のポジショニングマップを考えます。誰をターゲットに、どう売ればよいかを考えるきっかけを作ります。
第5回 9/12(金)	ビジネスモデルを 考える	ケーススタディから、企業はどこに強みを見出し、どこでお金を儲けているのかを考えます 社会における自社の位置づけと社内プロセスから、「儲けの源泉」を明らかにし、ビジネスモデルの本質をグループで話し合います。ポイントは、プレイヤーとの関連図と内部バリューチェーン。強化していく点はどこかも、明らかにしていきます。
第6回 10/10(金)	組織を考える	ケーススタディを使って戦略を実現するために有効な「組織の作り方」について考えます 組織を活性化させるための三要素は、「共通目的・貢献意欲・コミュニケーション」。ポイントは上から下へ、下から上へ、そして水平方向へと流れるコミュニケーションの重要性。自律的に働く社員をどう生み出すのか、その手法を学びグループで話し合います。
第7回 11/14(金)	労務管理を 考える	ケーススタディを使って、社員のやる気を高める労働環境とは何かを知ります 就業規則や退職金制度はあるでしょうか。先代までのカリスマ性だけで従業員をコントロールすることはもはや不可能です。きちんと従業員の権利を認めつつ、モチベーションの上がる労務管理とは、どうすれば実現できるかを考えます。
第8回 12/12(金)	業務改善と ITを考える	ケーススタディを使って効果的、効率的にする業務プロセスの見える化、IT化を考えます 受注から商品・サービス提供を図式化したら、それを具体的にどのような「業務フロー」に落としこむのか?ポイントは、仕事の起点を明らかにすること。モノの流れ、お金の流れ、情報の流れを明確にして、ITを活用しながら、問題点を改善する手法を学びます。
第9回 1/9(金)	決算書と 資金繰り表を 考える	ケーススタディを使って、数値にもとづくPDCAの大切さを知ります どの部門(商品/取引先)が儲かっていて、どの部門が赤字なのかを知ることは、会社経営をするうえでとても大切なことです。ただし、細かくやり過ぎるとうまくいかないのも事実。実践的でどんな会社でも取り組める手法を学びます。
第10回 2/13(金)	利益管理を考える	ケーススタディを使って、経営者が理解すべき「管理指標」を考えます 業種業態によって、管理すべき指標は変わってきます。粗利率、商品回転率、広告費対来店客比率、営業マン当たりのアポイント獲得件数など。ポイントは、ビジネスモデルとの整合性。企業にふさわしい管理指標は何かを明らかにする手法を学びます。
第11回 3/13(金)	会社法を考える + 発表	ケーススタディを使って、経営者の法的な権利、義務を知ります 経営者として知っておかなければならない「会社法」、株主総会および取締役の権利や義務を学びます。また、会社を安全にかつ攻めの運営をするための「リスクマネジメント」を考えます。最後に、決意表明と仲間に向けた言葉を発表する時間を設けます。

後継者塾に参加された方々の声

〈参加動機〉

A 社

代表者としての心構えについて、改めて見つめ直す機会を持ちたいと考えていました。多くの分野を学べるカリキュラムだったので、自身の足りない部分を補えると考えました。



B 社

経営に必要な一般知識を勉強したいと思いました。自分の会社を客観的に捉えられるようになりたい、と思い参加しました。



〈参加した感想〉

C 社

グループディスカッション等で、他の人の考えを聞くことにより、多面的なものの見方を知ることができました。取り組む必要がある経営課題について漠然と考えていたものが実感として掴むことができました。



D 社

一緒に勉強したことで、同じ志を持ち、学びを与えてくれる仲間が作れました。今後の自分にとって大きな財産になります。



後継者塾第8期生 募集要項

日時詳細	全11回(43時間)+宿泊研修
募集期間	2025年3月31日(月)まで ※定員に達した場合は募集を締め切らせていただく場合がございます。
開催日	毎月第2金曜日
時間	14:00~18:00 ※8月のみ14:00~17:00
場所	京葉銀行 千葉みなと本部
対象	<ul style="list-style-type: none"> ●経営を引き継いだ後継者 ●経営者候補者 ●創業者・元経営者など勉強意欲のある方
受講者数	定員:最大30名(先着順)
受講料	<ul style="list-style-type: none"> ●348,000円(税別・宿泊研修費込み) ※宿泊研修共に交通費各自負担
お申込方法	以下のお問い合わせ先にお電話いただくか、お取引店に直接お申し込みください。



〒260-0026 千葉市中央区千葉港5-45

【電車でのアクセス】

●JR京葉線「千葉みなと駅」徒歩約10分

【お車でのアクセス】

●東京方面から:東関東自動車道 [湾岸習志野I.C] 約15分

●成田方面から:東関東自動車道 [湾岸千葉I.C] 約15分

【駐車場】

お車でお越しの際は、**地図上に記載の当行専用の駐車場**をご利用ください。

正規カリキュラムのほか「企業視察研修」など任意のオプション企画(有料)もご用意します。有志による勉強会や補講、期をまたがった交流会(1期生~8期生の交流会)も実施します。

事業承継
センターでの
実施例

- ゴルフコンペ
- ビジネスゲーム
- テーマパークでの研修



※写真はイメージです。

2024年12月1日現在
DNP 2024.12

くわしくは京葉銀行の窓口または下記の電話番号までお願いいたします。受付時間:月~金9:00~17:00(土・日・祝日および12月31日~1月3日は除きます)

京葉銀行 法人営業部
法人営業グループ

TEL:043-306-8176

αBANK ビジネスクラブ
事務局

TEL:043-306-2555(会員専用)