

Learning Solutions

新事業・後継者育成顧問プログラムのご案内

後継者育成の 家庭教師

「教育を企業経営の力に」

ラーニングソリューションズ合同会社
代表社員CEO 川井 栄一

経営理論を知るだけでは、組織は動かない。

真の事業承継において、最も危険な罠。
それは「知識」を「経営力」と錯覚することです。

単なる机上のMBA論理ではなく、人間性(ソフト面)と実務(ハード面)の両輪を、
家庭教師のように密着して伴走し、鍛え上げる唯一無二のプログラム。
それが「後継者育成の家庭教師」です。

マインドセット・人間性

Soft Skills

経営実務

Hard Skills



知識の習得から、経営者の「実戦力」へ。

	一般的なMBA・集合研修	後継者育成の家庭教師
【焦点】	普遍的な学術理論・ケーススタディ	自社のリアルな決算書・社内政治の解決
【指導手法】	多人数での講義形式	1対1の伴走型・完全オーダーメイド
【心理的影響】	知識偏重による慢心の危険	慢心を破壊し、自己認知を徹底的に矯正
【最終成果】	修了証・学歴	役員・社員・銀行を動かす実務遂行力と、 経営者としての圧倒的佇まい

知識を与えるだけでなく、経営者としての「器」を物理的・心理的に鑄造（鍛造）します。



【第一段階】マインドセット・人間性の矯正

組織を率いる前に、己を統治せよ。

優秀な後継者ほど陥りやすい「慢心」と「机上の空論」。第一段階では、徹底的な自己対峙を通じて既存のプライドを破壊し、経営トップとしての真の人間性と帝王学を再構築します。

内なる弱点の直視と、 組織の不条理の突破。



① 自己認知の矯正（慢心の破壊）

〔自己〕

高学歴・優秀な後継者にありがちな
弱点や思い上がりを容赦なく指摘。
経営者に不可欠な「帝王学」と「自己客
観視」の視座を魂に叩き込みます。



② 不条理の解消（社内関係の再構築）

〔社内〕

先代経営者や古参幹部、社員との間に
生じる世代間ギャップや軋轢。
これを感情論ではなく「組織論」で解明し
、無駄な摩擦を論理的に解除します。

最強のチーム編成と、 対外的な「佇まい」の確立。

③ 人心掌握の実施（右腕の選定）

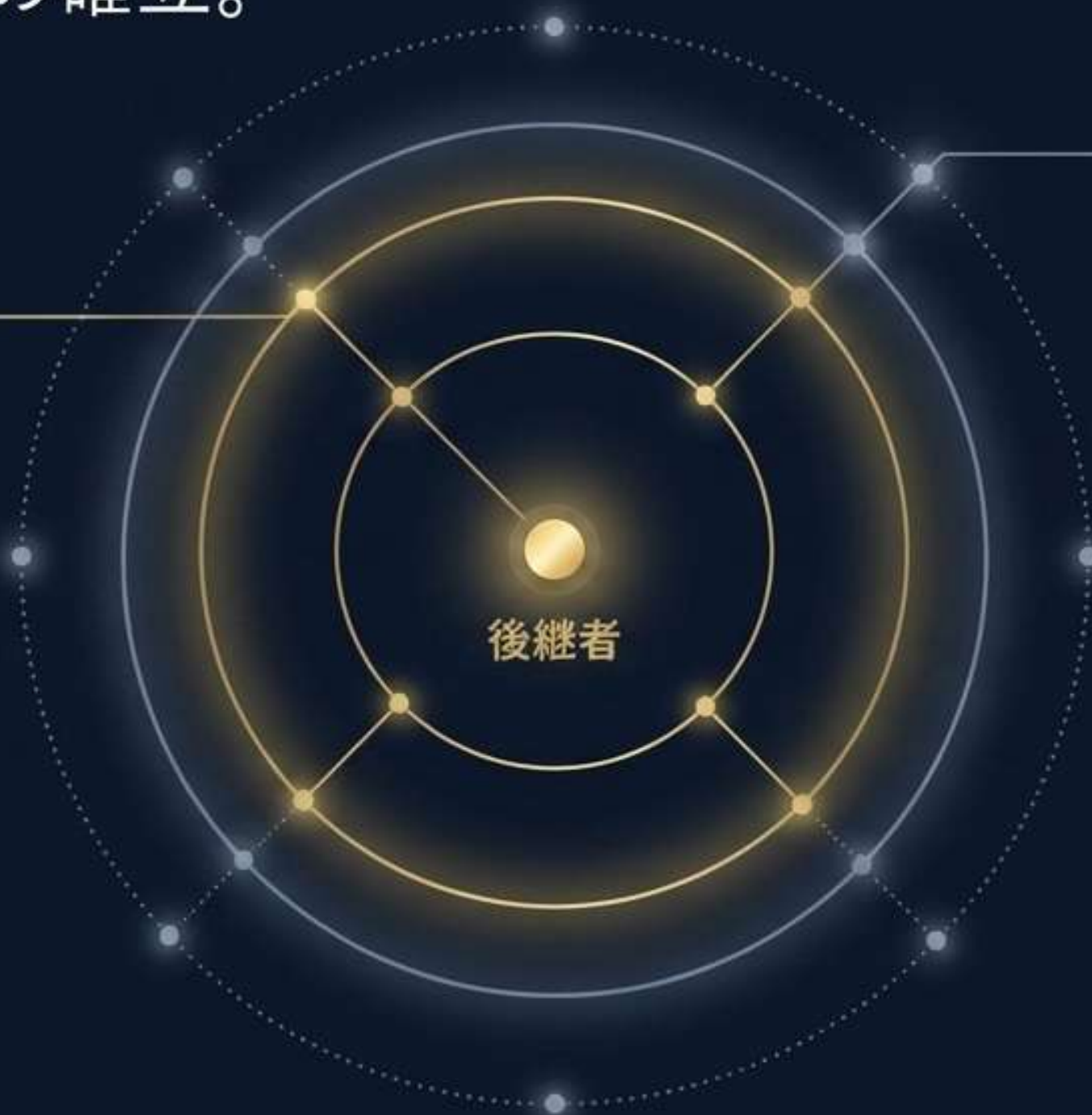
〔内部体制〕

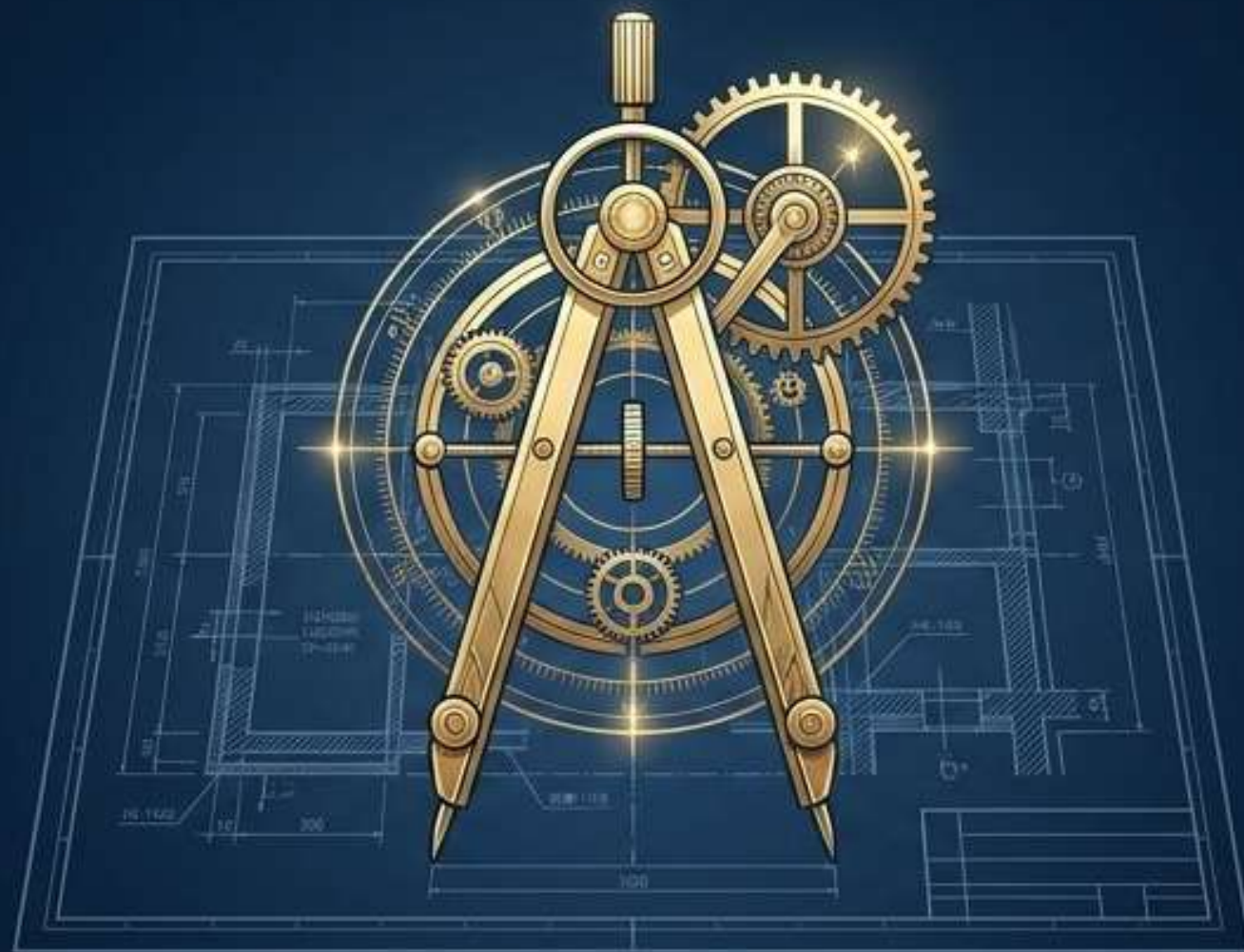
トッパ一人では戦えない。行動心理やプロファイリング技術を駆使し、社内から最適な「右腕」を選定。相互補完型の最強経営チームを編成する技術を指導します。

④ 対外的信用力の徹底矯正

〔外部関係〕

銀行員や重要取引先に「この後継者なら任せられる」と無条件に信頼させるプレゼンス。声のトーン、視線、対話術に至るまで、経営者としての「佇まい」を猛特訓します。





【第二段階】 経営実務・実践ワークショップ

鍛え上げた精神を、確かな「利益」と「戦略」に変換する。

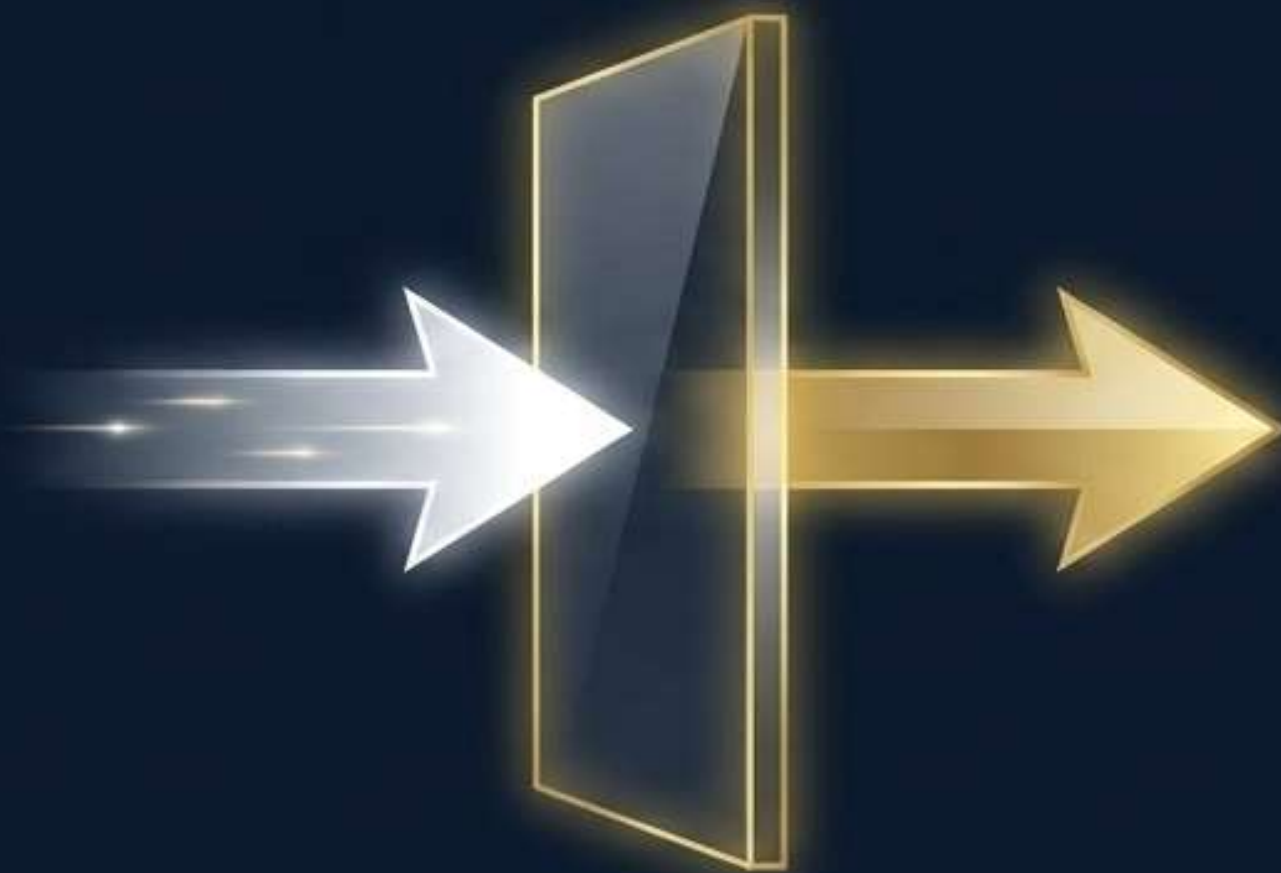
一般的なケーススタディは使いません。自社の実際の決算書や事業計画書を教材とし、明日からすぐ現場で使える「経営の家庭教師」として、5つの実務領域を伴走指導します。

役員を動かす論理と、
銀行から資金を引き出す技術。

【銀行員の論理】

⑤ 事業計画立案

自社の実際の事業計画を基に、古参役員や株主を完璧に納得させる論理的資料の構築と、圧倒的なプレゼンテーション手法を指導します。



⑥ 資金調達(バンカーの視点)

元メガバンクグループ・チーフインストラクター直伝。自社の決算書を読み解き、金融機関が「融資をしたくなる」銀員の論理(審査の裏側)を完全に体得させます。

ビジョンを現場に浸透させ、持続的利益を生む構造。

⑦ 組織人事計画 [組織]

トップの想いが末端まで浸透し、社員が自律的に動く組織の設計図を作成。評価とモチベーションの連動を学びます。



⑧ マーケティング戦略 [市場]

既存のビジネスモデルを再定義。競合環境を俯瞰し、次世代に向けた明確な「差別化戦略」を構築します。

⑨ マネタイズ戦略 [利益]

損益分岐点・原価管理を正確に把握。「売上」ではなく、持続的に「利益」を出し続けるための強固な財務ロジックを確立します。

継承者のロードマップ：不安から、絶対の自信へ。 不安から、絶対の自信へ。

“

【土台（心）】がなければ、【戦略（技）】は機能しない。
自己認知の破壊から始まり、マネタイズの確立で終わる
この9ステップを通じ、単なる「創業者の子供/後任」は、
内外から真にリスペクトされる「次世代のトップ」へと完
全に変貌します。





【東京都創業助成事業 採択事業】

東京都が認めた信頼性と革新性を持つプログラム。



【20年以上のコンサルティング実績】

2003年創業以来、約59,000名のリーダーを育成してきた確かな軌跡。

本プログラムは、講師が直接1対1で伴走するため、お引き受けできる枠に限りがございます。

まずは、現状の課題感について秘密厳守で無料ご相談を承ります。

ラーニングソリューションズ合同会社
〒170-0013
東京都豊島区東池袋1-34-5
いちご東池袋ビル6階



「後継者の家庭教師」は、

様からのご紹介のみ受け付けております。

金融機関ご担当者様へぜひお声がけくださいませ。お目にかかれる日を楽しみにしております。
ラーニングソリューションズ合同会社 代表社員CEO 川井栄一

家庭教師 略歴

ラーニングソリューションズ合同会社
代表社員CEO & エグゼクティブインストラクター
川 井 栄 一
中小企業診断士 宅地建物取引士 ITパス その他
早稲田大学 非常勤講師

【経 歴】
同志社大学卒業後 株式会社あさひ銀行 入社(現 リそな銀行)
起業・独立し 株式会社ALEC設立。株式会社ベンチャーコンサルティング 代表取締役にも就任
財務戦略 IT戦略 不動産開発から出店立地計画まで手掛ける。

2007年 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社入社
人材育成支援室長&チーフインストラクターを拝命 MUFGグループの各種研修会の他、
金融機関、IT企業、建設、流通、小売、医療関その他 他業界にて人材育成を担当。
全国地方銀行協会、第二地方銀行協会、早稲田大学での講師も務める。

2020年 デロイトトーマツコンサルティング合同会社入社
日本で唯一のエグゼクティブインストラクターとして
経営幹部、管理職などを対象に、年間100回を超えるワークショップ・人材育成コンサルティングを担当

2025年 ラーニングソリューションズ合同会社 代表社員CEOに就任
早稲田大学 非常勤講師も兼務。 書籍執筆・ビジネス書作家としても活動中。



全国書店にて、絶賛発売中