

# 同族企業が 二代目・三代目必聴講座! 長期繁栄するための仕組み

同族経営の強み / ファミリーの規律・教育 / 企業理念 / 事業承継…  
ファミリービジネス ガバナンス

## ●同族企業が持続的に成長するための「3大条件」と「仕組みづくり」

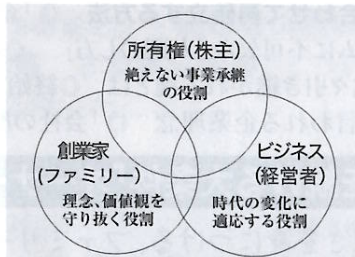
同族経営は、長期繁栄しやすい誇りある事業形態である

同族経営の強さは、終始一貫した経営姿勢・戦略が取りやすく、代が変わっても、継承されることで、社員が誇りを感じて働けることにある。しかし、多くの同族企業が抱える、共通の「9つの脆さ」も同時にある。弱みを仕組みでカバーし、強みを引き出す、同族企業のための長期繁栄の条件を、私の経験をもとに、お伝えします。

No.1 ファミリー(同族)ビジネスコンサルタント 西川 盛朗

本セミナーは、127年、繁栄し続けている同族企業ジョンソン社の日本法人社長、会長、本社副社長を勤めた西川盛朗氏にお願いし、40年に渡り、ジョンソン社で実践した、長期繁栄の仕組み、ファミリーの規律、師弟の教育、企業理念の再構築と浸透のさせ方…を体系化し、他の成功している同族企業の事例も多くまじえて、わかりやすく指導いただきます。

特に、中小企業のオーナー社長は、「経営」「所有権(株の所有)」「創業家」3つの役割を理解し、明解に分けると同族企業の強みが発揮され、永続発展の体制が整います。今回、重要な3条件と仕組みを提言いただきます。



© Morio Nishikawa  
【同族企業の3本柱と役割】

…「同族企業が長期繁栄するための3つの条件」詳しくは裏面へ→



講師 西川盛朗氏

創業127年・ジョンソン社の企業理念を創業家と共に、時代に合うよう再構築、長期繁栄のための仕組みづくりと浸透に、責任者として役割を果たす。

ヨコハマコンサルティング 会長  
ジョンソン社米国本社 (元)副社長  
同社日本法人 (元)社長・会長

1968年、ジョンソン社に入社。以来40年に渡り、同社発展に寄与。98年日本法人の社長に就任。日本法人会長、米国本社の副社長も歴任。

同社役員退任後、日本の同族企業の発展のために、ファミリー(同族)ビジネスコンサルタントとして活躍。現在、日本ファミリービジネスアドバイザー協会理事長、その他多くの企業の社外取締役、顧問を兼務している。

|     |      |          |       |       |       |   |
|-----|------|----------|-------|-------|-------|---|
| 申込書 | フリガナ |          |       | TEL   | ( )   | - |
|     | 会社名  |          |       | FAX   | ( )   | - |
|     | 所在地  | □□□□□□□□ |       | 業種    |       |   |
|     |      |          |       | 連絡担当者 |       |   |
|     | フリガナ | お役職      | 創業・年代 | 創業年代  | 事務受付欄 |   |
|     | 氏名   |          |       |       | 受付    |   |
|     | フリガナ | お役職      | ご関係   | 親族後継者 | No.   |   |
|     | 氏名   |          |       |       |       |   |

※いただいたお申し込みは、本セミナーの運営、事務連絡及びお申し込みのみに使用させていただきます。第三者への譲渡販売は一切致しません。

↓ お申込FAX 東京 ●03-3293-8715 ↓