



次なる
茨木へ。
茨木には、次がある。

茨木市
中小企業
経営基盤強化セミナー

経営者・後継者向け

この会社、 10年後どうしますか？

“未来経営セミナー”

後継者が決まっていなくても大丈夫。

「誰に引き継ぐ?」「いつから準備する?」「引き継いだ後は?」を、
事例を交えて分かりやすく解説します。

つながる、
ひろがる、
茨木のミライ



お申込みはこちら

参加費
無料



開催日

2026年**11月11日(水)**

受付開始 13:00～ 開催時間 13:30～ 16:10



会場

おにクル 7階 会議室 2

(大阪府茨木市駅前三丁目9番45号)



定員

30社 (先着順・1社複数名のご参加も可能です)



おにクル

大阪府茨木市駅前三丁目9番45号

JR茨木駅・阪急茨木市駅から

徒歩約10分

地域の企業が、茨木の未来をつくる。



次なる
茨木へ。
茨木には、次がある。

主催 | 茨木市くらし産業環境部産業振興課

運営事務局 | 株式会社フォーバル

お問い合わせ | 株式会社フォーバル (本事業運営事務局)

TEL0120-81-4086

こんなお悩みありませんか？

その悩み、
一緒に考えます。



後継者が 決まっていない

後継者候補との話し合いが進んでおらず、具体的な承継計画が立てられない。



事業承継の進め方 がわからない

自社の最適な選択肢や手続きの流れが不明。



承継後の経営基盤 (売上・体制)が 不安

承継後の売上維持・向上や組織体制の整備について、具体的な対策がわからない。



社外からの後継者 導入も検討したい

自社に適した後継者の選定方法や社外の選択肢について判断基準を知りたい。



承継を「守り」の 話としかとらえら れていない

次世代による成長戦略への転換ができてない。

このセミナーで得られること

1

事業承継の現状・ 全体像の正しい理解



データと事例で日本の中小企業における事業承継の現状と課題を把握し、自社の状況を客観的に理解できます。

2

選択肢ごとの特徴と 事前準備の進め方



親族内承継・社内承継・M&Aなど、それぞれの特徴・メリット・デメリットを理解し、自社に合った選択肢を選ぶための準備方法を学べます。

3

承継を成長のきっか けに変える攻めの経 営基盤の作り方



実際の企業事例から、承継後の売上向上や組織改革の具体的な戦略を学び、後継者が主体的に経営をリードするためのヒントを得られます。

当日の流れ



講師紹介



伊藤 久人 (いとう ひさと)

株式会社フォーバル 事業承継支援部担当課長

リクルート（現リクルートライフスタイル）にて営業を学び、ITコンサルティングファームにて新規事業立ち上げを経験。外資系損害保険会社にて法人営業を担当後、フォーバル事業承継支援部のインサイドセールス立ち上げメンバーとして参画しました。M&Aの初期対応を数多く経験し、現在はフォーバル内外で事業承継・M&Aのセミナー講師としても活動しています。

シリーズ全4回のご案内

茨木市内の中小企業の経営基盤を強化するための全4回シリーズです。
どの回からでもご参加いただけます。

9月8日 TUE

新商品開発
価格転嫁セミナー

9月29日 TUE

販路拡大セミナー

10月21日 WED

DX推進セミナー

11月11日 WED

事業承継セミナー

今回

伴走支援のご案内

セミナーで学んだ内容を「聞いて終わり」にしないために、専門アドバイザーが皆様の課題解決に向けて伴走支援を行います。本事業では企業ごとの現状や目指す姿を丁寧にヒアリングし、それぞれに合った支援計画を作成します。課題整理から実践まで必要に応じて専門人材も加わりながら実行・改善を継続的にサポートします。

※定員に達した場合は受付を終了いたします。予めご了承ください。