

# 第6期 FBAAファミリービジネスアドバイザー 資格認定プログラム



- ファミリービジネスにアドバイスする専門家のための、日本で唯一のプログラム
- 修了者はAFBA (Authorized Family Business Advisor)の認定証を取得
- ファミリービジネス助言のための最新の理論と実践法を体系的に学ぶ

## ■ 受講資格

- FBAA会員であること
- 3年以上のファミリービジネスとのかかわりの経験があること
- 大学卒業、またはそれに準じる学歴を持つこと
- 所定の応募書類を提出し認定プログラム委員会の承認を得ること
- 受講料を納入すること  
(上記すべての条件を満たすこと)

## ■ 主な内容

- ファミリービジネスの特殊性の理解と対策
- ビジネス/ファミリーガバナンスの理解と構築法
- 事業継承の条件整備/世代交代の準備
- 次世代経営陣の育成方法
- ファミリー憲章、企業理念の再構築
- 時代の変化に適應する仕組み作り
- ファミリーシステムへのアプローチ法、留意点
- ファミリーオフィスの諸機能

## ■ プログラムの目標

- 受講者のバックグラウンドの分野からファミリービジネス・システム全体に対するコンサルティングへと視野を広げる
- ファミリーの本質、構造、力学を理解し、ビジネスにどのように影響するかを理解する
- 一般的なファミリービジネスのジレンマを理解、診断する方法を学ぶ
- 一般的なファミリービジネスにおける課題を解決する方法と技術を学ぶ
- ファミリービジネスシステム全体を評価、診断し、処方を出すことができる
- ファミリービジネスコンサルタントが持つべき倫理を理解する

## ■ 認定までのステップ

1. 申込受付
2. 資格審査
3. セルフチェックと学習目標の設定
4. スクーリング(6日間)
  - Day1: 開講式、ファミリービジネス概論
  - Day2: FBコンサルティング概論
  - Day3: ファミリービジネスのガバナンス
  - Day4: ビジネスの発展と永続
  - Day5: 繁栄と永続の計画とアドバイザー心得
  - Day6: まとめと事例研究
5. ケースペーパー提出
6. 自己評価レポート提出
7. 資格認定審査
8. 資格認定証授与

## ■ AFBA資格認定証について

AFBA (Authorized Family Business Advisor)の資格認定は、FBAAとして認定証保持者の実務の内容と品質を保証するものではなく、あくまでも資格認定プログラムを修了したことを証明するものです。資格認定者は、FBAAの会員である限りにおいて、自己の名刺、プロフィール、経歴にAFBAロゴマークを使用し、「FBAAフェロー」、「FBAAファミリービジネスアドバイザー資格認定証保持者」または、「FBAAファミリービジネスアドバイザー資格認定プログラム修了」と表記することができます。

## ■ 第6期 日程・受講料 (日程変更になる場合があります)

第1次 お申込締切: 2017年12月末  
(定員になり次第締め切ります)  
スクーリング: 2018年  
4月14日(土)、15日(日)  
6月9日(土)、10日(日)  
7月7日(土)、8日(日)  
(スクーリング前日午後にセミナー開催)  
認定証授与: 2018年11月9日 予定 FBAA総会にて  
受講料: 36万円(消費税別)

## ■ お申込方法

FBAAホームページよりお申し込みください

<http://www.fbaa.jp>

お問合せ: 070-6563-3081 (事務局長 武井)

# カリキュラム

## ■ 概要

ファミリービジネスは、創業家(ファミリー)と事業体(ビジネス)が重なり合い、複雑なシステム(ファミリービジネスシステム)を形成しています。ファミリーのニーズとビジネスのニーズが異なり、多岐にわたります。また、計画のスパンも、ファミリーとビジネスでは大きく異なるため、複雑さはさらに高まります。そのため、ファミリービジネスシステムの全体を見た時に、税務、法務、経営管理など、一つの専門領域だけのソリューションでは、システム全体のソリューションにつながらないことが多いのがファミリービジネスの特徴でもあります。複合的な専門領域を踏まえ、個々のファミリービジネスにとって最適なソリューションを見出し、その実行を支援するため、ファミリービジネスアドバイザーには多岐にわたる領域の知識が必要になります。本プログラムは、受講者が他の分野の専門家と協働し、自身の専門領域を超えてファミリービジネスを支援するための基礎知識と方法論を提供します。

参考:第5期のカリキュラム (第6期は一部の内容を改訂し、クオリティの向上を図ります)

<b>【スクーリング Day1】</b> 開校式・オリエンテーション セルフチェックと学習目標の設定 ファミリービジネス概論	<ul style="list-style-type: none"> <li>セルフチェックリストによる自己評価</li> <li>自己の学習目標の設定</li> <li>課題図書</li> <li>なぜファミリービジネスコンサルティングなのか? FB概論/FBの経済規模と課題/FB研究/脆さと強さ/ジョンソン社の事例</li> <li>ファミリービジネスシステムとは何か ファミリービジネス理解のためのモデル(3Cモデル、3Dモデル、エージェンシー理論、リソースベース論)</li> </ul>
<b>【スクーリング Day2】</b> ファミリービジネスコンサルティングプロセス	<ul style="list-style-type: none"> <li>ミニケーススタディー</li> <li>ファミリーとビジネスのプランニング パラレルプランニングモデルを中心に</li> <li>契約とアセスメント Hilburt-Davis・Dyerコンサルティングモデルなど</li> <li>診断と処方 ファミリーダイナミクス/ジェノグラム/コミュニケーションスキル/ファミリーガバナンス/ハード(構造的)アプローチ/ソフト(コミュニケーション)アプローチ</li> </ul>
<b>【スクーリング Day3】</b> ファミリービジネスのガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>ファミリーとビジネスのガバナンス(ファミリー評議会、社外取締役)</li> <li>日本のファミリービジネス論</li> <li>ファミリーへの支援～ファミリー・セラピーの視点から(ジェノグラムなど)</li> </ul>
<b>【スクーリング Day4】</b> ビジネスの発展と永続	<ul style="list-style-type: none"> <li>課題図書のディスカッション</li> <li>非ファミリー幹部の心得と育成</li> <li>強い売りモノ開発</li> <li>ファミリービジネスの自社株式の承継</li> </ul>
<b>【スクーリング Day5】</b> 繁栄と永続のプランニングと アドバイザーのあり方	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソーシャルメディアの活用</li> <li>コンサルティングツール コンサルティング導入アセスメント、年表分析、FBパラドックスアセスメント 3Cモデル、3Dモデル、円環モデル、コンフリクト分析、SWOT分析など</li> <li>アドバイザーの役割と倫理 ファミリービジネスアドバイザーの倫理/アドバイザーの個人的偏見/地域性、宗教/ 専門家チーム/コミュニケーションスキル</li> </ul>
<b>【スクーリング Day6】</b> まとめと事例研究	<ul style="list-style-type: none"> <li>長く繁栄するファミリービジネスの条件10か条</li> <li>ファミリービジネスアドバイザーによる事例報告とディスカッション</li> </ul>
<b>【ケースペーパー作成】</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実在のファミリービジネスのメンバーにインタビュー、診断と処方を報告</li> <li>機密保持のため、企業名、業種、ファミリー名は仮名で報告</li> </ul>
<b>【自己評価】</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>終了にあたり、プログラムの始めに提出した学習目標に対し、どの程度学習が進んだかを自己評価</li> <li>学びをどのように生かしていくかを宣言</li> <li>レポートにして提出</li> </ul>