

経営後継者研修だより

ピークなんて通過点！ ～歴代で最高の期に～

第7回『自社利益資金計画策定』発表 - 利益資金計画の本質を学ぶ

4月27日（月）には、第7弾テーマ「自社利益資金計画策定」の報告発表会が行われました。本分析の目的は、次の通りです。

『自社決算書・財務分析をもとに、3か年計画とそのアクションプランを策定する。』

「自社利益資金計画策定」このことについて、研修生の中には「利益資金計画を策定することは、会社の未来への設計図を描くことです。」と発表する方がおられました。と言う事からすると、この利益資金計画の策定が、自社の未来を描くためには避けては通れないとても重要な取り組みだということを経験したものが多く、同時に、変化の激しい今の時代だからこそ、中小企業であってもしっかりと利益資金計画を立案することの大切さを研修生は肌身で感じ取り、多くの学びを得ることができたと思います。（※自社分析報告発表会の様子）



自社分析発表（自社利益資金計画策定）

今回の自社利益資金計画で最も苦労したのは、大型機械を導入した新工場建設に伴う固定資産の急増をどう織り込むかという点でした。さらに、主要顧客が世界情勢の影響で機械を停止する可能性があり、受注減を見込まざるを得ない状況でした。

幸いなことに全国展開が進み、関東方面からの受注が増加していたため、当初は大きな成長率を想定していました。しかし工場建設や国際情勢を考慮し、結果的にやや保守的な計画となりました。振り返ると、もう少し積極的でも良かったかもしれません。

今後は海外展開より、国内の協力会社とのパートナーシップや、将来的なM&Aも視野に入れながら、地域分散を進めていきたいと考えています。（杉野 勢真）

“新規事業策定の実際”を学ぶ

4月下旬に取組んだ「新規事業プラン策定」を4人/班で取り組み、そこで討議し、調査し、事業発表会に向けて学びを進めていきました。本講義のねらいは、「新規事業プラン策定を演習で体得し、今後の自社における可能性を探る。」です。

まず取り組んだのは、班の皆で新たな事業で、どんな価値をお客様に提供するのか。誰にたいして、なにを、どのように提供していくのか。その裏にある新たな事業を通して果たす使命や目指す姿は何なのか、ミッション、ビジョンを自分たちなりに討議し、決めていきました。最後は、自分たちが考えたビジネスプランを全体で発表し、その実現性についてフィードバックを行いました。本講義のまとめで「教科書通りにいかないのが、本当の経営です。」と言った言葉が講義の締めくくりの講師の言葉の中にありました。演習の場面でさえ、経営の方向性を示す難しさを感じ取ることができました。そういった意味では、今回の学びは、自社に戻り、事業を展開していく中で基本となる考え方を学ぶことができたものと思います。

新規事業プラン策定の実際【演習／発表】

第二創業の講義で、4人チームで新規事業を考える課題に取り組んだ。「楽しいことをやろう」という共通の価値観でスタートし、イニシャルコストを抑えた自給自足型ビジネスを模索。身近な生物が好きというメンバーの興味から、外来種であるザリガニの駆除事業というアイデアに辿り着いた。

役割分担はせず、全員がファシリテーターとして意見を出し合う4人5脚のスタイル。外部環境や内部環境の分析を自然と分担し、揉めることなく進められた。最も苦戦したのは3カ年の利益資金計画。机上の空論と保守的のバランスに悩んだが、財務に詳しい横田さんの意見をベースに肉付けした。

この経験で学んだ「数字と土地、文化などの外部環境分析から根拠を持って決定するプロセス」は、第二創業での拠点選定に活かしている。（福山 諒）

自社分析中間発表 ～ 派遣元企業合同研修会開催～

5月15日（金）には、派遣元企業代表者をお招きし、「自社分析発表会・派遣元企業合同研修会」を開催しました。「自社分析発表会」では、これまで取り組んできた8つのテーマの自社分析結果から、自社の現状と今後の方向性について、研修生自身がどのように捉えたのか、その成果を発表しました。派遣元企業の代表者からのコメントはあらたな気づきを得るものばかりでした。

「派遣元企業合同研修会」では、派遣元企業代表者と研修生が一同に会し、様々なテーマでディスカッションを行いました。当日は多くの派遣元企業代表者にお越しいただき、いつもの研修とはまた異なった緊張感の中での学びでした。様々な業種の代表者からの声に、どの研修生も真剣に耳を傾け、多くの学びを得ようとする姿が、とても印象的でした。



自社分析中間発表（派遣元企業合同研修会）

派遣元企業合同研修会内で実施された三者面談。私にとっては、本当に大きな意味を持つ時間になりました。事前にゼミの先生に相談し、「なぜ社内の課題に積極的に取り組まないのか」を社長に聞いていただきました。そこで初めて知ったのは、母（＝社長）の想いでした。私に自主的に考え、成長してほしいという願い。そしてプレッシャーを与えたくないという配慮。あえて言わずにいてくれたんだと分かり、愛を感じました。

本研修に参加しての8ヶ月間で、社長業の大変さを知り、不安も正直増えました。でも46期の仲間と相談する中で、不安を抱えるのは当たり前なことだと気づくことができました。入った当初の自分が今の私を見たら、きっと驚くと思います。（沼 彩加）

◆ **第47期経営後継者研修 受講申込を受付中です！**

東京校では、2026年10月1日（木）開講、第47期生の申込を受け付けています。
定員になり次第、募集を締め切ります。

ご受講を検討されている方は、お早めにお申し込み・お問い合わせください。

[経営後継者研修（東京校）](#)



◆ **経営後継者研修の資料請求・お問い合わせについて**

研修の詳しい資料を送付いたしますので、希望される方は、以下のフォームから申請してください。

また、研修や施設をご見学いただけます。（事前予約必要）

ご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

[経営後継者研修 資料請求・お問い合わせ](#)



◆ **中小企業経営者・後継者のための事業承継セミナー 参加申込を受付中です！**

12月8日（火）に「中小企業経営者・後継者のための事業承継セミナー」を開催いたします。

本セミナーは、①専門家による事業承継のポイントの解説、②経営後継者研修卒業生による事業承継の現実についての講演、③経営後継者研修の概要説明の3部構成となっております。

参加費無料、オンライン参加も可能です。詳しくはこちら↓

[【無料】事業承継セミナー「経験豊富な講師から学ぶ事業承継の成功ポイント！」](#)

[| 中小企業大学校 | 独立行政法人 中小企業基盤整備機構](#)

