

第18期
経営者養成
スクール

2025年6月～11月 **全10日間**

株式会社 九州経済研究所

<https://www.ker.co.jp/seminar/>

ker セミナー

検索

•お申し込みは、WEBからも可能です。

待ったなしの世代交代準備!

進む経営者年齢の高齢化

中小企業庁の事業承継ガイドライン(2022年3月、以下ガイドライン)によると、2000年に経営者年齢のピーク(最も多い層)が「50歳～54歳」であったのに対して、2015年には「65歳～69歳」となっており、経営者年齢の高齢化が進んできたことがわかります。

多様化する事業承継

経営者年齢の高齢化は、後継者の不在が原因の一つと考えられます。従来は経営者の息子・娘を中心とした同族承継が主流でしたが、近年は後継者不在のため親族以外の役員や従業員を経営者へと昇格させる**内部昇格**や、外部から適任者を招く**外部招聘**の割合が増加しています。

育成・後見期間はどのくらい

ガイドラインによると、後継者への移行に**3年以上**の期間がかかると回答した経営者の割合は**51.9%**に上がっています。

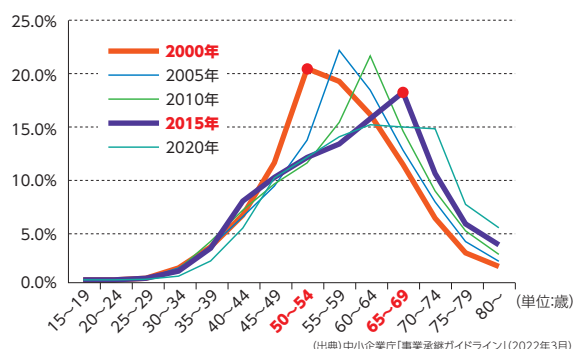
従来の同族承継であれ、内部昇格であれ、後継者の育成には時間が必要となります。経営者年齢の高齢化が進む今、後継者育成は**待ったなしの経営課題**と言えるのではないのでしょうか。

後継者育成=理論+実践

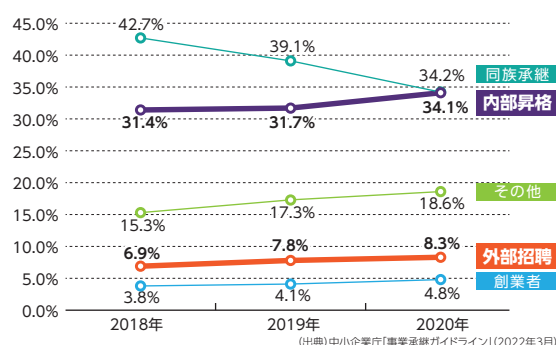
世の中の変化のスピードが速く将来が予想しづらい今、従来のやり方を踏襲するだけではそのような変化を乗り切ることが難しくなっています。また、実務経験は豊富でも、いざ経営となると体系的に学んだことが無いという人は多いようです。だからこそ、経営の原理原則を学び、そこから変化に対応する力を身につけることが重要です。

KERの経営者養成スクールは、講義やグループワークを通じて経営の原理原則となる**理論**を体系的に学ぶことができます。更に、毎回の課題を通じて学んだことを自社に置き換えて**実践**することができます。

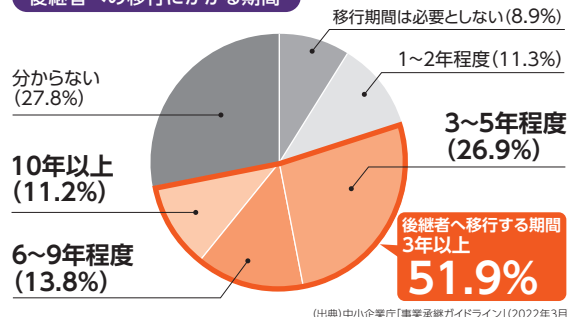
中小企業の経営者年齢の分布



先代経営者との関係性



後継者への移行にかかる期間



KER経営者養成スクールの5つの特徴

- 1 経営計画の策定を体系的に学ぶ
- 2 自社で経営計画策定を実践
- 3 充実したフォロー体制
- 4 豊富な学習の機会
- 5 互いを磨きあう関係の広がり

詳細はP3

カリキュラム

講義・実習 (全10日間必修)	課題 (必修)	補講 (希望者)	推奨ビジネスセミナー受講
経営計画策定の方法を学ぶ	自社の経営計画を作る		<p>養成スクール生は 2025年度受講無料</p> <p>推奨ビジネスセミナーを受講することで経営に必要な様々な視点づくりを行なう</p>
6/19(木) 10:00~16:30 オリエンテーション／経営者講話 経営戦略概論／理念・ビジョン 懇親会	【事前課題】 ● 事前ヒアリングシート ● 自己紹介シート 【研修後課題】 ● 自社の理念・ビジョン ● 自社ビジネスモデル ● 書籍レポート	補講・振替受講 (希望者・随時)	7/3(木) 9:30~12:30 No.2580-703 「人事評価制度」導入・見直しの進め方
6/20(金) 10:00~16:30 ビジネスモデル・マーケティング 組織活性化			7/3(木) 13:30~16:30 No.2590-703 賃金制度見直し基礎講座
7/25(金) 10:00~16:30 財務・資金繰り	【研修後課題】 ● 財務分析		7/10(木) 10:00~16:30 No.2510-710 決算書の読み方
8/21(木) 10:00~16:30 経営環境分析 卒業生講話	【研修後課題】 ● 自社環境分析 ● 課題の抽出		7/23(水) 13:30~16:30 No.2590-723 資金繰り表作成入門
8/22(金) 10:00~16:30 経営環境分析			
9/18(木) 10:00~16:30 経営戦略と中・長期計画 数値目標 (PL)	【研修後課題】 ● 自社中期計画の作成		9/24(水) 10:00~16:30 No.2510-924 取締役と法律知識
9/19(金) 10:00~16:30 経営戦略と中・長期計画 数値目標 (PL)			
10/17(金) 10:00~16:30 短期経営計画への落とし込み	【研修後課題】 ● 自社短期計画の策定		
11/13(木) 10:00~16:30 自社の経営計画発表			11/6(木) 13:30~16:30 No.2591-106 法人税の考え方
11/14(金) 10:00~16:30 自社の経営計画発表			11/11(火) 13:30~16:30 No.2591-111 職場のハラスメント対策

経営での実践

ゴールは自社での「実践」

1 経営計画の策定を体系的に学ぶ

経営者養成スクールで目指すのは自社の目指す姿や、現在の社内の状況と取り巻く環境を把握し、自社がこれから目指す姿へ至るための**計画を立て、実行に移せる経営者を育てる**ことです。

10日間の講義と実習をとおして、自社を導く道筋となる「経営計画」を作成する方法を学び、最終の11月には他受講者の前でひとりずつ経営計画の発表を行います。

基礎的な知識のインプットのための座学に加え、グループワーク形式の**実習を多用**し、様々な業種の受講者と意見を交わしながら、**多角的な視点**を養います。特に9月のカリキュラムでは合宿を行い、徹底的に実習を行います。

また、現役経営者や過去のスクール卒業生からの講話や、他の後継者たちとの意見交換の中で、**後継者たる自覚と責任感**を育みます。



2 自社で経営計画策定を実践

10日間の講義や実習にただ参加するだけでは実践できる力になりません。

自社において講義や実習の内容を適用し、実践可能な経営計画を作ることを目指し、毎回の講義内容を**自社で実際にやってみる持ち帰り課題**を設定しています。

たとえば、「財務分析」の講義・実習の後には、「自社の財務分析を行う」ことを課題に設定し、教わったことを自社で実践することを求めます。

毎回の課題に、真剣に取り組み、積み上げることで、**自社の経営計画**を無理なく作り上げることができます。



3 充実したフォロー体制

鹿児島・熊本・宮崎で経営コンサルティングを行う講師陣が、受講者の方々を強力にバックアップします。

■ 振替受講

講義実施日にどうしても出席できない場合も、振替受講で内容を把握。欠席についていけなくなることはありません。

■ 補講

講義での内容をもっと踏み込んで知りたい方や、持ち帰り課題の取り組み方法を相談したい方への補講は講師と日程調整の上、随時実施します。

4 豊富な学習の機会

経営者には幅広い分野の視点と知識が必要になります。

経営者養成スクール中にできるだけ多くの視点と知識を身につけ、経営に活かしていただくため、KERビジネスセミナーをご受講ください。

特に、財務分野は経営上の必須科目です。苦手意識を持つ方や初修者の方ほど、期間中の受講を強くお勧めします。

本スクールの受講者ご本人は、KERビジネスセミナーを当該年度に限り、すべて無料でご受講いただけます(但し、特別セミナーは除く)。



5 互いを磨きあう関係の広がり

経営者養成スクールのゴールは、自社経営計画の策定とその実践です。

習得した内容を実際の経営に反映させて初めて、本当の修了と言えるでしょう。

過去の同窓生の方々も、それぞれに培ったものを新商品開発や経営改善など自社の業務に活かし始めています。

本気で学ぶ10日間を共有した各期のスクール同窓生が自主的に同窓会を開き、互いのビジネスの話やアドバイスをお互いに送り切磋琢磨するのも、地元で行うKERの養成スクールならではの光景です。

KER経営者養成スクールは第17期までに227社、266名の方々に参加していただいております。年一回、全体同窓会を実施し、同期の繋がりに加え、期を超えた関係の広がりを築く場としています。



受講後の感想



有限会社勤場商店
代表取締役
下中 一彦様

Q.参加のきっかけを教えてください

前職で同様の研修を受けており、とても勉強になりました。脱サラして父の跡を継いで1年半、鹿児島銀行の支店長からの勧めもあり、今一度基本を再確認しようと参加しました。

Q.カリキュラムの中で一番印象に残っていることは何ですか

合宿で様々なケーススタディを実践したことはとても印象に残っています。また経営者講話での久永社長(株久永・代表取締役)のお話も、経営の要諦を知ることができ大変参考になりました。最終日、同期の皆様方の経営計画発表にはとても刺激をいただきました。

Q.自社経営計画発表の感想は如何ですか

自社についての分析や施策の検討を深めていけばいくほど、時間が足りなくなり焦りました。最後の詰めが甘くなり、数値計画の精度を上げることが課題として残ったかなと思います。

Q.受講前と受講後の変化とそれを踏まえた今後の活動についてお聞かせください

経営者は上司がいないので、どこまで自分自身に課題を課せられるか、いかに外から刺激を受けられるかがポイントだと思っています。今回の受講はその両方が得られるとても良い機会でした。様々な課題や経営計画発表等を通じて、頭の中が整理できたので今後はそれをさらにブラッシュアップしていきたいと思っています。



株式会社サニーワールド
専務取締役
八木 壮太様

Q.参加のきっかけを教えてください

県外で勤めていましたが、社長(父)からの要望もあり5年前に入社しました。経営の立場ではありましたが現場の経験しかないため、会社運営に必要な知識が乏しいと感じていました。そんな中、鹿児島銀行の担当の方から本スクールを紹介され受講しました。

Q.カリキュラムの中で一番印象に残っていることは何ですか

SWOT分析が一番印象に残っています。8月の講義や9月の合宿で、ケーススタディを通してSWOT分析を行いました。自分一人では考えつかないようなアイデアが出たので、様々な視点や立場から意見を得ることの重要性を体感できました。

Q.自社経営計画発表の感想は如何ですか

他の受講者の方々の前で自社の経営計画を発表できたことは、とても良い機会になりました。実際に自社で発表する時に、どうしたら社員の方々に対して伝えるか考えていきたいと思っています。また、他の受講者の方々の発表はそれぞれにすごく練って考えられていて、自社の参考になる面がたくさんありました。

Q.受講前と受講後の変化とそれを踏まえた今後の活動についてお聞かせください

受講前は現場中心の考えでしたが、受講していく中で経営について深く考えられるようになったと思います。今後、同期の皆様方と情報交換をさせていただきつつ、自分の理想とする経営者へと近づけるよう努力したいと思っています。



株式会社イースト朝日
常務取締役
戸島 和明様

Q.参加のきっかけを教えてください

これまで営業一筋でしたが、数年前から経営陣の一角を担うようになりました。経営について学ぶ機会が無いので「この判断で良いのだろうか?」と迷うこともありました。そのような時に、社長から本スクールを勧められ思い切って参加することにしました。

Q.カリキュラムの中で一番印象に残っていることは何ですか

財務の部分が自分の中でも苦手意識があり敬遠していましたが、数回の講義やグループワークを通じて理解を深めることができました。合宿で皆さんと一つの課題に取り組めたことも非常に印象に残っています。

Q.自社経営計画発表の感想は如何ですか

どこまで自社の強み弱みを開示するか迷いましたが、数字の部分も含め全て明確に発表することが今後に繋がると思い発表しました。また他のの方々の発表も非常に参考になりました。

Q.受講前と受講後の変化とそれを踏まえた今後の活動についてお聞かせください

受講前は漠然と講義を受けて学ぶくらいに考えていました。参加する中でグループワーク等を通じて経営参画の意義や大切さを改めて実感することができました。今後は計画書に沿って一歩ずつ前に進んでいければと思います。

募集要項

対象者 若手経営者・後継者

定員

25名限定

定員に達し次第締め切らせていただきます。

開催日程 2025年6月19日(木)～11月14日(金) 全10日間

開催場所 鹿児島銀行本店別館ビル

受講料 KER会員 385,000円 一般 495,000円
(税込価格) (教材費・合宿費用を含む)

申込期限 2025年6月6日(金)

講師 中島 文作 (経営支援部長) (社)日本産業カウンセラー協会認定 産業カウンセラー
政 辰哉 (経営支援部 主任研究員) リテールマーケティング(販売士)1級、事業承継・M&Aエキスパート 他

受講にあたってのQ&A

Q どんな人が受講しているのか(年齢・業種)

A 受講生の平均年齢は35歳程度ですが、自社に就職して2～3年の20代前半の方から、すでに経営職に携わっていらっしゃる50代の方まで年齢は様々です。業種に関しても、サービス、卸、製造、運送、建設、教育、医療介護、観光、農業経営等様々です。それぞれの異なった視点からの意見が、お互いへの刺激になっています。

Q 必要な日程だけ選択して受講出来ないか

A 10日間で完結する内容となっておりますので、全内容の受講と、持ち帰り課題への取り組みをお願いしております。業務の関係で、どうしても都合がつかない場合は、講師と日程調整の上、振替受講のご利用も可能です。

Q 自社の仕事を覚えるのが先で時間がない

A 将来経営の重責を担う以上、実務経験を積むことと同時進行で、将来の経営者として必要な知識を体系的に学ぶことは重要なことです。
ビジネスを行う以上、時間にゆとりが出ることは稀であり、業務は次々と発生します。これはすべての経営者・後継者に共通した条件です。「今、学ぶ。そのための時間を作る。」
業務と同時進行で学べるよう皆さんが工夫されています。

Q 受講料について

A 今後数十年の経営の基礎を作るための必要経費とお考えください。
本セミナーを受講する中で、自社の分析、分析を踏まえた今後の施策、施策と数字の関係を身につけることができます。また、他受講者との交流の中で経営者としての自覚を育むこともできます。
過去の受講者の満足度も非常に高く、「経営への取り組み方が変わった」「経営者としての責任を感じるようになった」「同窓生同士でのお取引が始まった」「赤字会社が大幅に黒字転換した」「中期的に取り組んでいくべき目標を定められた」等の声もいただいております。
受講者の方に十二分に活用していただくことで、受講料よりはるかに大きな価値を生み出せます。

●お申込について

弊社ホームページ(<https://www.ker.co.jp/seminar/>)からメールフォームでお申込いただくか、下の「受講申込書」の必要事項をご記入いただき、FAXにてお申込ください。

申込書到着後、「受講票」、「ご請求書」、「ご請求明細」をお送りいたします。万が一、5営業日程度たってお手元に届かない場合は、お手数ですがご連絡ください。

*お申込に際し、記入内容の確認が必要な場合や、残席の関係上必要な場合は弊社より電話連絡させていただく場合がございます。

●お支払いについて

「ご請求書」及び「ご請求明細」の内容を十分ご確認の上、受講料を銀行振込にてお支払いください。振込先等、詳しくは「ご請求書」をご覧ください。

*2025年6月6日(金)までに受講料をお振込み願います。

*受講料は全て税率の10%を含めております。消費税を含めた金額を受講料としますので、ご了承ください。

●キャンセル・変更について

やむを得ずキャンセル・変更なされる場合は、弊社ホームページよりインターネットでお手続きしていただくか、「キャンセル・変更申込書」をダウンロードしていただき、必要事項を記載の上、FAXにてご送付ください。なお、当日キャンセルの場合は返金いたしかねますのでご了承ください。

受講申込書

FAX

099-227-3025

※表示価格は全て消費税込の価格です。

お申込日	2025年 月 日	区分	KER会員・一般			
貴社名 (法人名)	フリガナ	貴社ご担当者				
代表者名		代表電話番号				
ご住所	〒	連絡用電話番号				
		FAX				
		E-mail				
お取引店	鹿児島銀行 支店 出張所	業種		社員数	名	
セミナー名	セミナー番号	参加者ご氏名	性別	年齢	役職	受講料
経営者養成スクール	2540-001		男・女			

*ご記入いただいた個人情報は、受講票・請求書の発行や出欠確認など、当セミナーの円滑な運営及び弊社セミナーのご案内のために利用させていただきます。

推奨ビジネスセミナーをお申込の方は下欄もご記入ください。(スクール受講者無料)

財務初心者の方は特に、「決算書の読み方」の受講をお勧めいたします。

推奨ビジネスセミナーは後日でもお申込可能です。ただし、定員を超えた場合はご受講いただけない事もございます。ご了承ください。

セミナー番号	日程	セミナー名	申込み場合は○
2510-710	7 / 10	決算書の読み方	
2580-703	7 / 3	「人事評価制度」導入・見直しの進め方	
2590-703	7 / 3	賃金制度見直し基礎講座	
2590-723	7 / 23	資金繰り表作成入門	
2510-924	9 / 24	取締役と法律知識	
2591-106	11 / 6	法人税の考え方	
2591-111	11 / 11	職場のハラスメント対策	

お問合せ先

鹿児島銀行グループ

株式会社 九州経済研究所 経営支援部

〒892-0822 鹿児島市泉町3番3号 鹿児島銀行本店別館ビル7階

TEL.099-223-5299 E-mail:keiei@ker.co.jp



弊社使用欄