



第19期

経営者養成 スクール

2026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

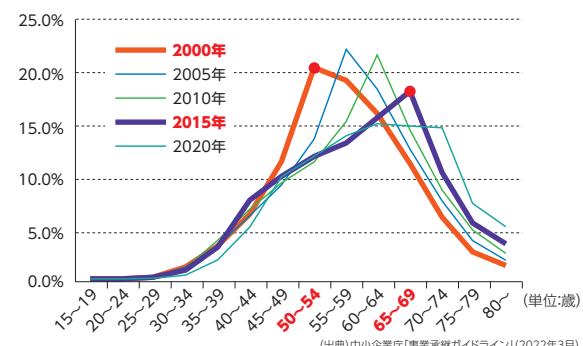
・お申し込みは、WEBからも可能です。

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分かります。

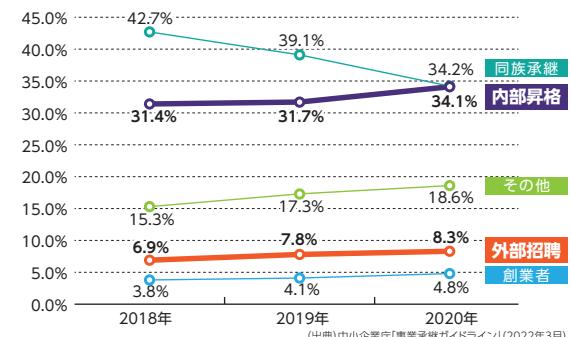
中小企業の経営者年齢の分布



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。

先代経営者との関係性

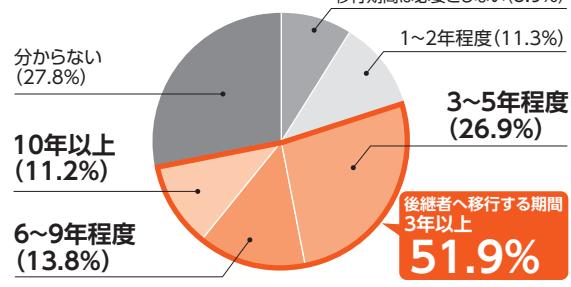


育成・後見期間はどのくらい

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%**に上っています。

従来の同族承継であり、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でしょうか。

後継者への移行にかかる期間



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は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。

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 充実したフォローアップ体制
- 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)
経営計画策定の方法を学ぶ	自社の経営計画を作る	推奨ビジネスセミナー受講 養成スクール生は 2026年度受講無料
6/11(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】 <ul style="list-style-type: none">● 事前ヒアリングシート● 自己紹介シート 【研修後課題】 <ul style="list-style-type: none">● 自社の理念・ビジョン● 自社ビジネスモデル● 書籍レポート	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
6/12(金) 10:00~16:30 ビジネスモデル・マーケティング 組織活性化		
7/24(金) 10:00~16:30 財務・資金繰り	【研修後課題】 <ul style="list-style-type: none">● 財務分析	
8/20(木) 10:00~16:30 経営環境分析 卒業生講話	【研修後課題】 <ul style="list-style-type: none">● 自社環境分析● 課題の抽出	
8/21(金) 10:00~16:30 経営環境分析		
9/17(木) 10:00~16:30 合宿 経営戦略と中・長期計画 数値目標(PL)	【研修後課題】 <ul style="list-style-type: none">● 自社中期計画の作成	9/15(火) 10:00~16:30 No.2610-915 取締役と法律知識
9/18(金) 10:00~16:30		
10/16(金) 10:00~16:30 短期経営計画への落とし込み	【研修後課題】 <ul style="list-style-type: none">● 自社短期計画の策定	
11/19(木) 10:00~16:30 自社の経営計画発表		11/12(木) 13:30~16:30 No.2691-112 法人税の考え方
11/20(金) 10:00~16:30		11/17(火) 13:30~16:30 No.2691-117 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づ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。



経営計画



③ 充実したフォローアップ

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18期までに242社、282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



株式会社迫田
代表取締役社長
迫田 宜伯様

Q. 参加のきっかけを教えてください

経営者は、正解が無い中で難しい決断を迫られることがあります。いくつかの選択肢の中からより良い判断をし、スピード感を持って行動に移すことが自分の課題として捉えていました。そのような中、鹿児島銀行さんからご案内いただき、今一度経営の原理原則を学ぼうと参加しました。

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

クロスSWOT分析の手法を講義で教わり、受講後の課題で自社に置き換えて分析を行ったことが印象深かったです。また、将来のビジョンを掲げそこに至る経営戦略や実行計画を策定しましたが、実行に移すためには掲げたビジョンが社員に十分浸透していることが重要であると学びました。

Q. 自社経営計画発表の感想は如何ですか

自社の経営計画発表を振り返ってみると、内容の濃さの面でまだ改善の余地があると感じました。具体的には、様々な施策が、売上や利益といった数値に反映する際の効果検証が不十分だったと思います。実際に自社で発表をする際には、この点をもう少し深掘りしていきます。

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

セミナーでのグループワークや合宿での議論を通じて、ある意見が違った立場の意見を取り入れることでより良い意見へと昇華されていくのを体感しました。そこから、社内の改善を進めるためには、外部の知見を取り入れることでその確実性が増すのではないかと感じました。また、マーケットの中で自社の置かれている状況を俯瞰してみることの重要性もあらためて再認識しました。自社の良いところを活かしつつ、変えるべきところは変え、変化の激しい世の中を乗り切りたいと思います。

Q. 参加のきっかけを教えてください

鹿児島銀行の担当者の方からセミナーをご紹介いただきました。会社が様々な変革期を迎えており、今後の経営の方向性について考えるための礎となればと思い参加しました。

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

一泊二日の合宿がやはり一番印象に残っています。グループごとに、事例企業の中期経営計画を策定しましたが、夜遅くまでグループのメンバーと意見交換を行いながら作り上げ、合宿二日目に発表したことが思い出深いです。

Q. 自社経営計画発表の感想は如何ですか

自社の経営計画を作り上げ発表したことを通じて、自分が頭の中でなんとなく思い描いていた将来像や、解決すべき問題・なすべき課題が整理・明文化されました。またそれによりこれまで抱えていた漠然とした不安が、「将来こうなりたい」「この問題にはこのように取り組んで解決する」といったモチベーションへと変換されたことは大きな成果だと思います。

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

受講前は社員の前で自分が思い描いていることを話すイメージが描きづらかったですが、受講後は自分の考えが整理され、根拠や数値計画もある状態で自信をもって話ができるイメージが持てました。今後、経営計画を更にブラッシュアップして実際に社員をはじめステークホルダーにプレゼンをしたいと思います。

Q. 参加のきっかけを教えてください

社長から勧められて受講することになりました。最初は正直あまり気が進まなかったのですが、回を重ねるごとに学ぶことが多く、同期の方とのディスカッションからも大いに刺激を受けて、結果的に受講して本当に良かったと思います。

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

講義の中で財務や経営環境分析といった様々なテーマや事例が与えられ、それについてグループで討議します。グループメンバーには様々な業種・立場の方がいらっしゃいますので、異なる視点・分析等とても勉強になりました。特に合宿を行うことで、グループで事例研究に多くの時間を費やし、一つの成果を作り上げたことはとても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

自社の経営計画を策定するのにかなりの時間がかかりました。反省点としては、要点をうまくまとめられず持ち時間をオーバーした点、実行計画をうまく数値計画に反映させられずやや曖昧になってしまった点が上げられます。ほかの受講者の方の発表を参考にさせていただきながら、表現方法など改善できればと思います。

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

それまでは現場での作業が多く、来年はどうするかということは考えても、中長期的な将来のことまで思い至りませんでした。今回3年後に向けて計画を作りましたが、店舗などの投資計画はその先の5年・10年のスパンで検討する必要があると気付かされました。今はさらにその先の創業100年に向けた計画を立ててみたいとワクワクしています。



株式会社大和
第一商品部 次長
藤井 直幸様

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 2026年6月11日(木)～11月20日(金) 全10日間

開催場所 鹿児島銀行本店別館ビル

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

申込期限 2026年6月5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) (公財)日本生産性本部認定 生産性賃金管理士
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きます。

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ください。振込先等、詳しくは「ご請求書」をご覧ください。

*2026年6月8日(月)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	2026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	2640-001		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。

推薦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。

推薦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	申込む場合は○
2610-709	7/9	決算書の読み方	
2680-702	7/2	「人事評価制度」の作り方	
2690-702	7/2	賃金制度の設計セミナー	
2690-722	7/22	資金繰り表作成入門	
2610-915	9/15	取締役と法律知識	
2691-112	11/12	法人税の考え方	
2691-117	11/17	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