

# 若手経営者・後継者塾について（案）

いわき市産業創出課



# 1 背景と目的

## 製造業事業者数の減少 約30年で▲50%

- 1986年：1,280社 ➡ 2013年：597社（▲53.3%）
- 製造事業者数がこのまま減少が進めば、税収減による市の財政面に与える影響が大きいことから、市内企業の高付加価値化や事業承継を促進していくことは重要な課題。
- 更に、2015年にいわき商工会議所が実施した調査では、  
約1,600社のうち約560社（35%）が廃業予定と回答

## 人財育成を進め、事業承継に繋げる

- 市中小企業・小規模企業振興会議においても、人財の育成や事業承継は喫緊の課題として共有し、これまでも各機関において取組みを進めてきたが、令和元年度以降、**重点的に取組む分野として「人財の確保・育成」**を選定。

**「人財育成」を進めることにより、「事業承継」にも繋がる仕組みの構築を目指す**

## 後継者等が本気で学習できる場は少ない

- 大学院等のMBAコースは、とても日本の中小企業の現実に対応できるような内容になっていない
- 会社で忙しい立場の後継者が、週2、3日のコースに参加することは現実的に不可能

**市内企業の後継者や次世代リーダーが  
本気で学び、経営者の資質、意欲、ネットワークを育成できる場が必要**



## 2 【参考】有識者からのアドバイス（日本広報学会 副会長 上野征洋 氏）

- 人数：10名～15名程度がベスト（多すぎるとグループワークができない）
- 手法：座学よりグループワークが中心
- 書類選考：実施すべき（良い人財を鍛え上げたほうが成果も出やすい）
- 受講料：徴取すべき（受講者の本気度・真剣度がカギ）
- ターゲット：ターゲットを明確にすることが重要
  - ①「マネジメントスクール（課題解決型）」⇒ 経営者、後継者向け ⇒ 今回のターゲット
  - ②「アントレプレナースクール（ビジネスチャンスの発見型）」⇒ 起業家向け
- カリキュラムの構成：マーケティング、財務等の専門家による講義：6割、経営者等によるケーススタディ講義：4割 程度  
※塾生と活発な議論を行うことができる講師陣とすることが重要
- 実施期間：6か月間（1月2回×6か月＝12日間、土曜日開催がベスト）※月1回、12か月だと若干間延び感あり。
- スタイル：自分たちの悩みを受講者同士で共有し解決していく（ヨコ関係の構築）
- 最終回：成果報告（プレゼンテーション）であがり
- OB会の組織化：タテ関係の構築（OBによる現役生へのアドバイス・叱咤激励等）

※上野 征洋 氏について

日本の社会学者。社会情報大学院大学前学長。専門分野は社会情報学、文化社会学。東京都出身。静岡文化芸術大学名誉教授。日本広報学会副会長。行政の諸課題に深くかわり、地域政策に詳しい。日本経営教育学会、マネジメント学会、イベント学会などの会員で理事を歴任。1985年から1998年まで法政大学社会学部兼任講師として「情報メディア論」「広告論」などを担当。同時に、博覧会プロデューサーとして「つくば科学万博」「横浜博覧会」などに参画、のち、青島幸男知事によって中止された「世界都市博覧会」（1995年中止）、「山口きらら博」（2001年）、「浜松モザイクカルチャー世界博2009」でもプロデューサーを務めた。



### 3 (仮称) いわき市後継者育成塾 事業概要 (案)

#### 対象者の範囲と規模

- 市内企業の後継者（2代目）や若手経営者（45歳程度まで）で熱意と意欲を持って参加できる者
- 受講者数は概ね10～15名程度を想定（グループワークにおける適正人数程度）

#### 開催期間等

- 7月～12月の期間において、月2回程度 = 年間12コマ程度
- 原則、土曜日の午後4時間程度を想定（講座終了後は交流会を実施※強いネットワークの形成）

#### 参加者負担金

- 1人あたり8万円程度（フロンティアすみだ塾では10万円の個人負担を徴収）
- 本人より負担金を徴収することにより、熱意と意欲のある参加者を募る

#### 予算規模（概算見込み）

- 総事業費：250万円程度（参加者を10名程度と想定）
  - ※ 参加者負担金（約80万円）のほか、協議会構成団体からの拠出等も検討
- 主な経費：講師謝金・旅費（12コマ×10万円＝120万円）、会場費（20万円）、テキスト代（20万円）、合宿代（70万円：一部参加者負担金も徴収）、事務費（20万円：資料印刷、開催通知、チラシ製作費等）



### 3 (仮称) いわき市後継者育成塾 事業概要 (案)

#### カリキュラム概要 (案)

| 月  | 回  | フェーズ                   | 内 容                                                          | 備 考                                                     |                                                                             |
|----|----|------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 7  | 1  | スタートアップ期<br>～<br>経営学習期 | 経営者に求められる資質（人間力）を養成                                          | 専門家を講師に基礎的部分を育成<br>(全体の6割程度＝6・7回程度)<br><br>➡ 座学・グループワーク |                                                                             |
|    | 2  |                        |                                                              |                                                         |                                                                             |
| 8  | 3  |                        | マーケティング、財務等の知識を学ぶ                                            |                                                         |                                                                             |
|    | 4  |                        |                                                              |                                                         |                                                                             |
| 9  | 5  | ネットワーク形成期              | 域外の企業視察や経営者との交流                                              | 9月～10月頃を目途に<br>市外の「育成塾」との交流や企業訪問<br>➡ 合宿                |                                                                             |
|    | 6  |                        |                                                              |                                                         |                                                                             |
| 10 | 7  | 経営戦略形成期                | ・域内、域外の経営者から、事業の進め方や経営者としての資質をロールモデルから吸収<br>・自社の経営戦略を考える場を提供 |                                                         | 市内・市外企業の経営者による講演<br>(全体の4割程度＝3・4回程度)<br>※市内:ハニーズ、山菱水産 等<br><br>➡ 講演・グループワーク |
|    | 8  |                        |                                                              |                                                         |                                                                             |
| 11 | 9  |                        |                                                              |                                                         |                                                                             |
|    | 10 |                        |                                                              |                                                         |                                                                             |
| 12 | 11 |                        | ・最後は「今後、自分や自社をどうしていく（どう変えていく）のか？」等についてプレゼンして卒塾               | プレゼンにより、学びの見える化と共有                                      |                                                                             |
|    | 12 |                        |                                                              |                                                         |                                                                             |



将来的なネットワーク構築による好循環を目指し、卒塾生による「OB会」も設立

## 4 期待される効果・当該事業の意義

### 期待される効果

適切な学習機会の提供により経営者としての覚悟が決まる

円滑な事業承継

市内のヨコのつながりの強化、切磋琢磨

悩みの共有、解決への糸口発見、成長

経営者としての成長

新事業の展開（第二創業）

市民生活の維持・市民サービスの向上

外貨獲得

市各種支援制度の有効活用

全国各地の中小企業とのネットワーク化

B C P 力の向上（遠くの同業種）

ナナメ関係の構築

切磋琢磨

### 当該事業の意義

- 中小企業は力ある市民、市内中小製造企業の若手経営者が『**地域の未来を考える機会**』の創出
- 孤立ぎみの市内中小製造業の若手経営者に対する『**学びの場**』と『**ネットワーク構築の場**』の提供
- 将来的には、O B・O Gによる現役生へのアドバイス・叱咤激励による『**育成の連鎖**』の構築
- タテ**（現役生とO B）、**ヨコ**（同期生同士）、**ナナメ**（全国の塾生）との**関係構築**による切磋琢磨と成長
- 市中小企業・小規模企業振興会議 有識者による市内中小製造企業の若手経営者にアドバイスの提供