

# 後継者を育てられる リーダーになろう！

飛騨市ビジネスサポートセンター

センター長／中小企業診断士

伊藤慎悟



日時：令和3年1月7日（木）  
17:00～18:00

場所：飛騨市文化交流センター

# 後継者を育てられるリーダーになろう！

- これからの時代、自分の会社や後継者や社員たちがどうなっていくか心配
- 後継者を育成することは大事なことだと思っているが、何をどうすればいいのか分からない



今、経営者としての考え方、関わり方を変えていくことで、後継者や社員に希望の持てる未来を残してあげられる

# 本日の講演内容

## 1. 飛騨市ビジネスサポートセンターの紹介

## 2. 後継者を育てられるリーダーになろう

- ① 後継者育成も経営者としての仕事
- ② 事業承継にもタイミングがある
- ③ 後継者を活かし育てるポイント

# 本日の講演内容

## 1. 飛騨市ビジネスサポートセンターの紹介

## 2. 後継者を育てられるリーダーになろう

- ① 後継者育成も経営者としての仕事
- ② 事業承継にもタイミングがある
- ③ 後継者を活かし育てるポイント

2019年

# 飛騨市全ての経営者のための 飛騨市ビジネスサポートセンター 始まりました。



経営の悩み、商売の相談、  
自分一人がかかえていませんか？  
飛騨市でビジネスをされている方であれば  
どなたでも無料で相談できます。  
お気軽に“ひだサポ”と呼んでください。



**HIDA BSC** HIDA-SHI BUSINESS SUPPORT CENTER  
飛騨市ビジネスサポートセンター

相談料  
**無料**

※何回でも無料です。



開設日

不定期(各月隔週各2日)  
※詳細な開設日については、お問い合わせください。

利用時間

10:00~17:00

場所

古川町商工会研修室  
飛騨市古川町若宮2-166 古川町公民館1階

(略称: ひだサポ)

飛騨市内、どの地域の方でも  
無料での相談いただけます。  
最初は手ぶらで来る心の  
気軽な気持ちでOKです。

センター長 紹介



コンサルティング・シスト 代表  
中小企業診断士

伊藤 慎悟

人と企業の戦略アドバイザー。観光バス会社で添乗員や営業の仕事を経験した後、各務原商工会議所に転職し、地域中小企業の支援業務に16年間従事。平成20年、経営コンサルタントとして独立開業。地元岐阜県、愛知県を中心に全国で年間約180回のセミナーや研修の講師を務める他、起業家、経営者、後継者の相談も年間約300件行っている。



お申込み:古川町商工会/TEL 0577-73-2624  
お問合せ:飛騨市役所商工課/TEL 0577-62-8901

2020年



ひだサポ

HIDA-SHI BUSINESS SUPPORT CENTER

飛騨市ビジネスサポートセンターのご案内

あなたの事業の  
「これから」を  
一緒に考えます。

ひだサポは、あなたのお話に耳を傾けます。  
ゆっくり、じっくり時間をかけて。  
そして、あなたの事業の未来に思いを寄せます。  
あなたと一緒に、事業について考えます。  
ぜひ、何度でもお越しください。  
経営の話聞かせてください。



相談は  
何度でも  
**無料**

気軽に  
真剣に

経営について話せる場所

創業

新事業展開

販路開拓

資金繰り

補助金活用

飛騨市すべての地域の方にご利用いただけます。  
事前予約制(ホームページまたはお電話にて承ります)

開設日

月に4日間

日程はホームページ  
またはお電話にて  
ご確認ください

利用時間

10:00~  
17:00

場所

古川町商工会  
研修室



古川町公民館1階にあります



HIDA-SHI BUSINESS SUPPORT CENTER  
飛騨市ビジネスサポートセンター  
飛騨市古川町若宮 2-1-66 古川町公民館1階  
<http://www.city-hida.jp/hidasapo/> ひだサポQ

ホームページにて  
予約空き状況公開中



お申込み 古川町商工会

☎ 0577-73-2624

お問合せ 飛騨市役所商工課

☎ 0577-62-8901





個人感想です

## ご利用者さまの声

ひだサポの相談を通じて、**経営に対する不安が軽くなりました!**  
ひだサポを利用し始めたのは、私が自営業を始めてから日が浅い頃でした。当初は、事業計画?資金繰り?契約?と、右も左も分からない状態でした。しかし、伊藤先生に温かく寄り添ってサポートいただけたおかげで、**だいふ苦手意識が克服されました。**



新しいことにチャレンジしたい、今の現状をどうにか変えたい! そんな思いでいっぱいなのに、「まずはひと思つてから。」と、一呼吸入れてくれる伊藤先生。先生と話をしている間に、**自分が何を大事にし、本当にやりたいことは何なのか、気付くことができました。**ひだサポに来ると、色々なアイデアやヒントを思いついて、ワクワクします。



伊藤先生は私の緊張がほぐれるまで、色々な話をしてくださいませ。経営者ではない私ですが、お店で何が出来るのかを**分かりやすくアドバイスいただきました。**意識を持って向かう事で、お店の雰囲気も接客の仕方も変化して来ています。飛騨の皆さまに元気を提供できるお店になるよう、伊藤先生のアドバイスを活かしながら頑張ります。



堅苦しい雰囲気とは違って、雑談から先生が汲み取ってアドバイスをくださるので気負うことがありません。収支の事はもちろん、イベント・チラシ・ポップなど幅広く対応していただけます。漠然とした相談でも、**帰る時にはスッキリした気持ち**になっていて、次回も予約しよう!というつもいます。今後も相談しながら、チャレンジを続けていきます!



こんなお悩み  
ありませんか!

ひとりで  
悩まず  
頼って  
ください

- 事業の現状について、一度立ち止まって、自分の考えを整理したい
- 考えている事業の方向性について、専門家の意見やアイデアを聞きたい
- 経営者として、今後のことを相談したい
- 売上や利益、資金繰り等 会計面に不安がある
- 創業したいが、どんなステップで進めばいいかわからない

## ひだサポセンター長からのメッセージ 事業を通して、みなさんの幸せを叶えてください。

おかげさまで、ひだサポはオープンして2年目になりました。さまざまな業種の事業者さんがお越し下さっています。売上を上げたい、販路を開拓したい、新商品を開発したいといった、具体的なご相談もお寄せいただきますが、「何かしたいけれど、何から始めればいいのかわからない」という方もいらっしゃいます。そのような方も、どうぞお越しください。ひだサポは事業者さんの心に寄り添います。これまでの事業の歴史や、事業者さんの人生の歩みをお聞きしながら、事業者さんご家族、従業員のみなさんが、事業や仕事を通して物心両面で幸せになれるようにと考えています。手ぶらで構いません。気軽に話をしに来てください。



**伊藤 慎悟** ひだサポセンター長/コンサルティング・シスト代表/中小企業診断士  
人と企業の戦略アドバイザー。観光バス会社で添乗員や営業の仕事をして5年間経験した後、各務原商工会議所に転職し、中小企業の支援業務に16年間従事。平成20年経営コンサルタントとして独立開業。地元岐阜県、愛知県を中心に、全国で年間約180回のセミナーや研修講師を務めるほか、起業家、経営者、後継者の相談も年間約300件行っている。



# 飛騨市ビジネスサポートセンター

【開設日】 月4日（※連続2日間）

【相談時間】

① 10:00～12:00

② 13:00～15:00

③ 15:00～17:00

【場所】

古川町商工会研修室（※訪問の場合もあり）





# 相談実績

# 相談活動実績 (2019年度)

相談件数	<b>118件</b> (1日平均2.3件)
相談者	新規(68件)、リピート(50件)
相談内容	<b>1位:創業</b> (40件)、 <b>2位:経営</b> (30件)、 <b>3位:新事業展開</b> (22件)、 <b>4位:販路開拓</b> (12件)
男女別	<b>男性</b> 27名 ( <b>40%</b> )、 <b>女性</b> 41名 ( <b>60%</b> )
地区別	古川(58件)、河合(3件)、宮川(1件)、神岡(4件)、高山(2件)
リピート相談	22事業所(全体の <b>32%</b> )
リピート内訳	8回(1件)、6回(1件)、5回(2件)、4回(3件)、3回(5件)、2回(10件)

# 相談活動実績 (2020年度12月現在)

相談件数	<b>90件</b> (1日平均2.5件)
相談者	新規(41件)、リピート(49件)
相談内容	<b>1位:資金繰り</b> (28件)、 <b>2位:新事業展開</b> (16件)、 <b>3位:創業</b> (15件)、 <b>4位:経営</b> (12件)
男女別	<b>男性</b> 30名 ( <b>33%</b> )、 <b>女性</b> 60名 ( <b>67%</b> )
地区別	古川(59件)、河合(4件)、宮川(0件)、神岡(8件)
リピート相談	30事業所(全体の <b>48%</b> )
リピート内訳	9回(2件)、6回(4件)、5回(2件)、4回(3件)、3回(6件)、2回(13件)

# 支援するうえで大事にしていること

- 相談者が、今の事業で食べていけるか、継続しているか
- 相談者が、事業を通して、今よりも幸せな人生になるか



# 私がしている支援の流れ

- 事業内容やこれまでの経緯をお聴きする
- 決算書を見る (PL・BS)
- 生活費や借入金を尋ね、  
資金繰りが上手くいっているか想像する
- 目標利益を確定する
- 逆算で目標売上高を算出し、目標と現状のギャップを確認する (年・月・日)
- 事業者の説明し、ゴールを共有する
- 解決方法を考える (戦略・戦術)



**1 儲けの仕組み**

**2 資金繰り表**

**3 戦略マップ**



# **1 儲けの仕組み**

# (参考) 儲けの仕組み

@売上	@原価
	@粗利益

×

数量
----

=

売上高	変動費(売上原価)	
	粗利益	固定費
		利益

# 自社の儲けの仕組み

[単位:万円]

@単価	@原価
100	30
	@粗利益
	70

×

数量
12か月

=

売上高	変動費(売上原価)	
	360	
1,200	粗利益	固定費
	840	240
	利益	600

4

# 自社の儲けの仕組みは？

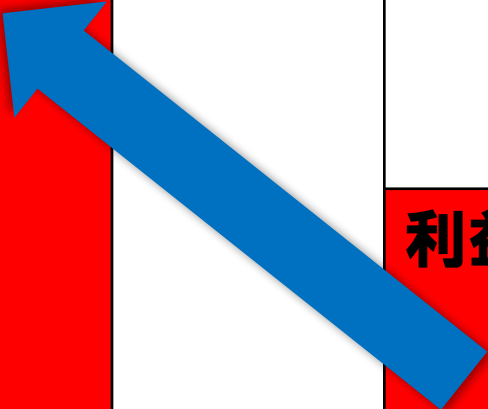
@売上	@原価
	@粗利益

×

数量
----

=

売上高	変動費(売上原価)	
	粗利益	固定費
		利益



# 自社の儲けの仕組み

[単位:万円]

@単価	@原価
124	37
+24	@粗利益
	87

×

数量
12か月

=

売上高	変動費(売上原価)
1,486	444
+286	粗利益
	1,040
	固定費
	240
	利益
	800

5
+1

毎月の売上 = 213

### 自社の儲けの仕組み

@売上	@原価	×	数量 12ヶ月	=	売上高	変動費(売上原価) (24%)	
2,057	@粗利益				24,690	粗利益 (76%)	固定費
						14,149	利益
							4,769

変動費 2,316  
 計 7,085  
 原価率 Δ 2,520  
 残 4,565  
 ↓  
 (A 280,416円)

### 自社の儲けの仕組み

@売上	@原価	×	数量 12ヶ月	=	売上高	変動費(売上原価) (24%)	
2,318 (+261)	@粗利益				27,827 (+3,177)	粗利益 (76%)	固定費
						14,149	利益
							7,000

A + 26,000  
 1034 + 10,440円

残 8,796  
 (A + 66,337円) ←

変動費 2,316  
 計 9,316  
 原価率 Δ 2,520



**根拠のある利益目標、  
売上目標は、  
経営者にとって  
モチベーションになる**

2

# 資金繰り表

# (参考) 資金繰り表

			4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
①前			10,000	11,500	12,000	12,500	13,000	13,500	14,000	14,500	15,000	15,500
収 入	雑収入	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
②収入合計		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
支 出	仕入金額	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
	租税公課	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
	荷造運賃	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
	水道光熱費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	旅費交通費	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	通信費	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
	広告宣伝費	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	接待交際費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	損害保険料	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
	修繕費											
	消耗品費	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
	減価償却費(※)											
	福利厚生費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	給料賃金	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
	外注工賃	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
	利子割当料	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
地代家賃	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
貸倒金												
雑費	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
専従者給与	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
③支出合計		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
借 入 金 返 済	A銀行	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	B信用金庫	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
④借入金返済合計		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
生 活 費	家計	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	学費・仕送り	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	定期預金	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
⑤生活費合計		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
⑥繰越金(①+②-③-④-⑤)		10,500	11,000	11,500	12,000	12,500	13,000	13,500	14,000	14,500	15,000	15,500

		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
①前月繰越金		10,000	10,500	11,000	11,500	12,000	12,500	13,000	13,500	14,000	14,500	15,000	15,500	
収 入	売上金額	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	
	雑収入	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
②収入合計		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	
支 出	仕入金額	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	
	租税公課	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
	荷造運賃	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
	水道光熱費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
	旅費交通費	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
	通信費	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
	広告宣伝費	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	接待交際費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
	損害保険料	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
	修繕費													
	消耗品費	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
	減価償却費(※)													
	福利厚生費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
	給料賃金	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	
	外注工賃	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	
	利子割引料	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
	地代家賃	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
貸倒金														
雑費	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20		
専従者給与	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50		
③支出合計		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	
借 入 金 返 済	A銀行	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	B信用金庫	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
④借入金返済合計		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	
生 活 費	家計	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	学費・仕送り	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
	定期預金	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
⑤生活費合計		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	
⑥繰越金(①+②-③-④-⑤)		10,500	11,000	11,500	12,000	12,500	13,000	13,500	14,000	14,500	15,000	15,500	16,000	

小規模事業者で作成している方は？

**10%程度**

## 今、資金繰り表をつくることで、

- **手持ちの資金で、いつまで事業を続けることができるか、融資を申込む時にどれだけ借りたらいいか、分かるようになる**
- **余分な借入れを防ぐ**
- **見えない不安が見える不安に変わること  
で、これからのことを考えることができる**



**お金に対する不安が**

**なくなること、**

**事業に集中できる**

3

# 戦略マップ

# (参考) 戦略マップ

Title

## 目標

近い将来達成したい

戦略マップ

内容の更新が  
改定し、  
店舗と在庫  
を控へ

竹富島で  
7-11の  
店舗を  
開業

作成者

7-11の  
購入の  
国内で  
購入の  
(海外に購入)

口付

Hana Hana  
ブランドの  
商品  
の  
販売

## 会計

継続するために必要な目標

足型  
2019  
2020  
2021

2019  
2020  
2021

2019  
2020  
2021

2019  
2020  
2021

## お客様

お客様に何と思われたいか

足型  
在庫  
の  
管理

LINE  
の  
活用

実物の  
在庫  
の  
管理

同  
の  
管理

店舗  
の  
管理

## 業務

注力すべき業務

足型  
の  
管理

店舗  
の  
管理

作  
の  
管理

出  
の  
管理

今  
の  
管理

Hana Hana  
の  
管理

## 学習

必要な準備、取り組み

Hana Hana  
の  
管理

店舗  
の  
管理

作  
の  
管理

申  
の  
管理

Hana Hana  
の  
管理

店舗  
の  
管理

目標  
近い将来達成したい

--	--	--	--

会計  
継続するために必要な目標

--	--	--	--

お客様  
お客様に何と思われたいか

目標値：	目標値：	目標値：	目標値：

業務  
注力すべき業務

目標値：	目標値：	目標値：	目標値：

学習  
必要な準備、取り組み

目標値：	目標値：	目標値：	目標値：



**目標**  
近い将来達成したい

**近い将来達成したい姿**

**会計**  
継続するために必要な目標

**継続するために必要な売上や利益**

**お客様**  
お客様に何と思われたいか

**お客様からどう言われたいか (メリット、喜び、感謝)**

**業務**  
注力すべき業務

**上記のために注力する業務**

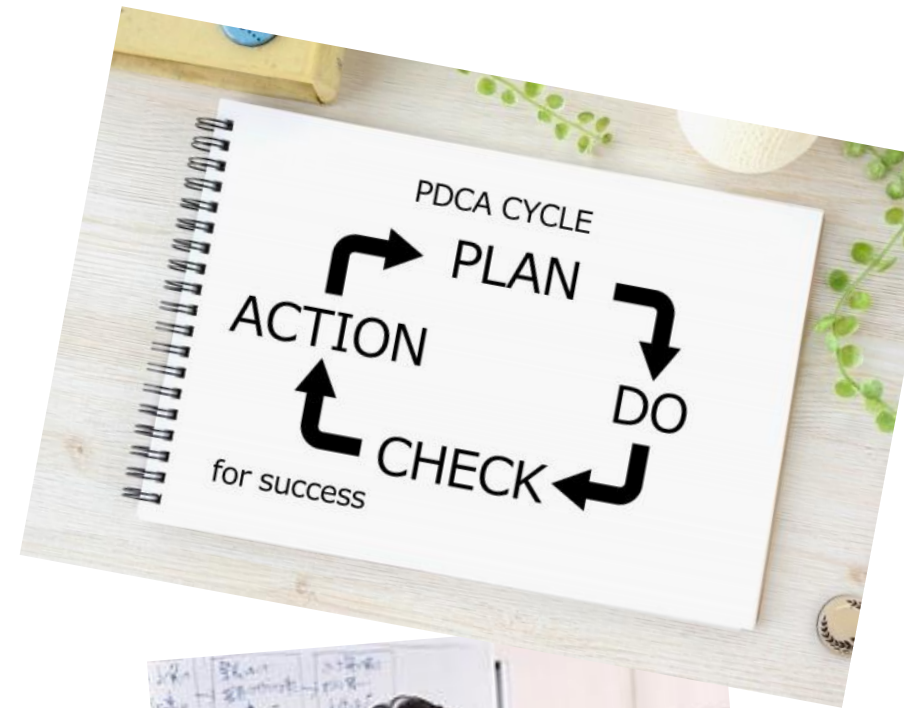
**学習**  
必要な準備、取り組み

**上記のために必要な準備、取り組み**

**目標達成のために  
何をしなければならな  
いのか、経営者自身  
が物語として、イメージ  
できるようにする**

# 当センターの存在意義

**自分の事業を  
振り返ることで、  
見直したり、  
考える機会を  
持つことができる**



# 宣伝

## 資金繰り表

### ってご存知ですか。

これは事業のお金の流れを確認するためのもので、  
仕組みは「家計簿」や「小遣い帳」と同じなので簡単です。

①前月からいくら繰り越して ②今月はいくら入ってきて ③いくら出ていって ④月末いくら残るのか

といった①～④の記録をつけていだけなので、「足し算」と「引き算」のみ。  
この「資金繰り表」は、確定申告のための申告書や決算書、帳簿と違い作成する義務はありません。  
そのため小規模な事業者の場合、作成している会社やお店は、  
全事業者の10%くらいしかないと言われています。

### 経営不安を軽減するためにも必要な「資金繰り表」。

「資金繰り表」を作成しなくても困らないのであればいいのですが、新型コロナウイルスのことは、多くの事業者が資金繰りに影響を受けました。影響を受けた多くの事業者は、「資金繰り表」がなかったため、手持ち資金でどれだけ事業が継続できるのか、どのくらい借入をしたらいいのかも自分では分からない状況でした。自分の会社やお店の「資金繰り表」を作ることで、「見えない不安に見える不安」に変えることが出来ます。もし、資金が不足する場合でも、いつ頃、いくら足りなくなるかが明確になるので、そのために何をしなければならぬか事前に対策が打てるようになります。

お金の心配をしないことで、事業に集中できて、お客様や取引先、従業員のことを考えてあげられるようになります。私たち中小企業支援者は、事業者の皆さんに、安心した気持ちで事業に取り組んでほしいと思っています。「資金繰り表」の作り方は、私たちが教えますので、一緒に作ってみませんか。きっと、これまでより安心して事業ができるようになりますよ。

資金繰り表をイメージした  
2種類のデザイン  
Tシャツを作りました。  
この機会に自分の会社や  
お店の「資金繰り表」を作って、  
「資金繰り表Tシャツ」を  
ゲットしてください!



## PRESENT

只今、飛騨市ビジネスサポートセンターでは、  
「資金繰り表」を作成した事業者さん先着100名様に、  
オリジナル「資金繰り表Tシャツ」をプレゼントしています。

「資金繰り表」作成のご相談は、古川町商工会、神岡商工会議所にお問合せください。

お申込み・お問合せ





123456  
789101112

+ Get (have) a grip (handle) on reality!

*step by step*

The good leader keeps his ear to the ground and will know when real doubles are growing.

cash management is best HIDA BSC



Get (have) a grip (handle) on reality!

The good leader keeps his ear to the ground  
and will know when real doubts are growing.

HIDA  
BSC

# 本日の講演内容

1. 飛騨市ビジネスサポートセンターの紹介


## 2. 後継者を育てられるリーダーになろう

- ① 後継者育成も経営者としての仕事
- ② 事業承継にもタイミングがある
- ③ 後継者を活かし育てるポイント

後継者を育てられるリーダーになろう！

# ① 後継者育成も 経営者としての仕事





**長く経営を  
続けていくためには、  
職人でなく  
経営者になっていく  
必要がある**

# 日本の企業の現状

- 2040年の企業数

360万社 → 295万社（予測）

- 創業後の生存率

1年後 70%   5年後 40%   10年後 25%

- 日本の企業の平均寿命   24年

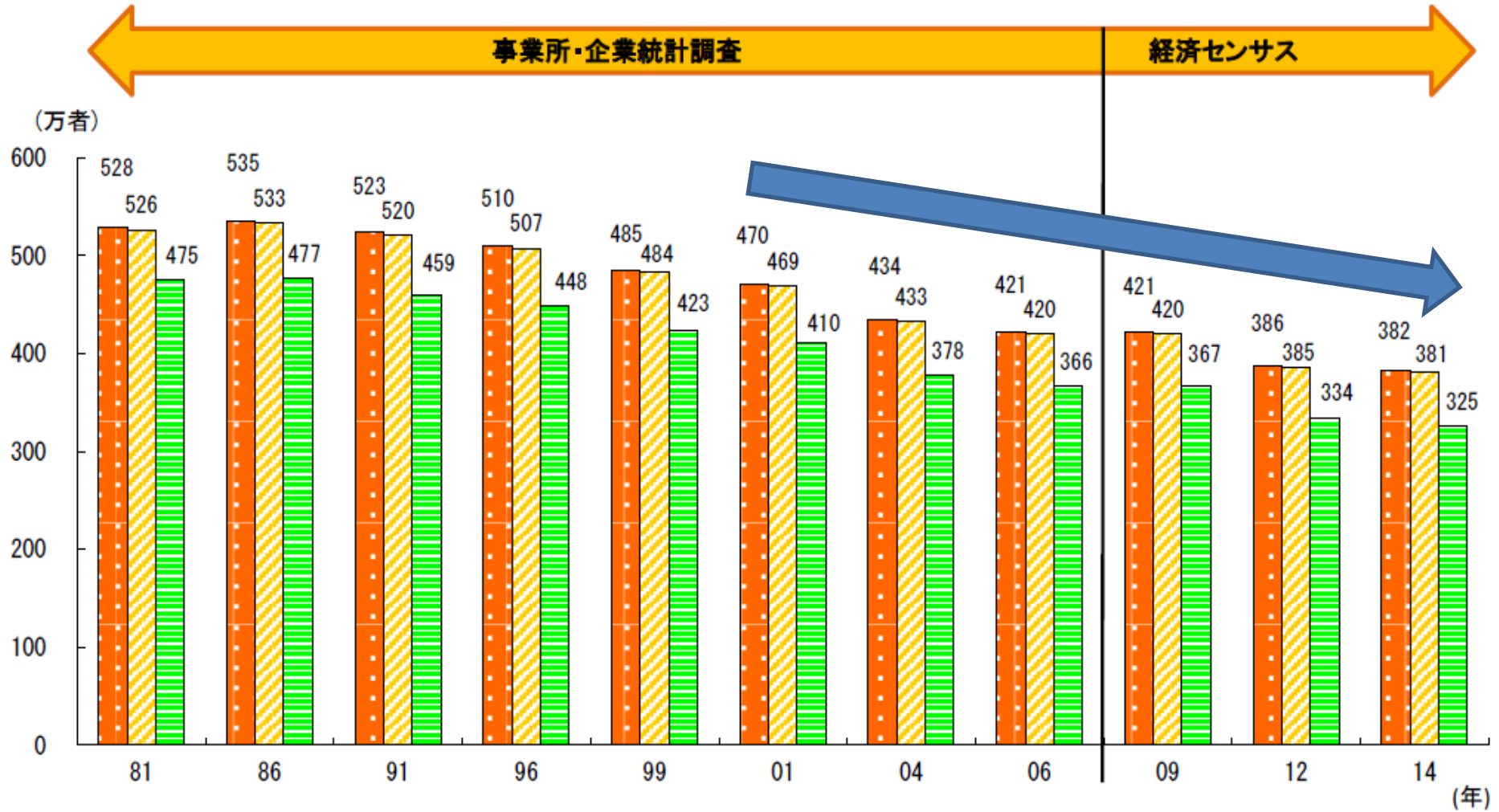


# 減り続ける日本の事業者数

■ 全企業数

■ 中小企業者数

■ 小規模事業者数



# 経営者として必要な能力

職人

70%

マネージャ

20%

起業家

10%



出典「さあ始めの一步を踏み出そう」より



**外部環境が変化する中  
で、どう対応したら事業  
を継続できるのか、  
自分で考え、行動  
できることが  
必要になる**



**最も強い者が生き残るの  
ではなく、最も賢い者が  
生き延びるのでもない。**


**唯一生き残ることが  
出来るのは、  
変化できる者である。**

**会社の変化の  
可能性を後継者に  
委ねることで、時代の  
変化に対応できる  
会社であり続ける**



後継者を育てられるリーダーになろう！

② 事業承継にも  
タイミングがある



**よい経営者は  
後継者の成長期を  
見逃さない**

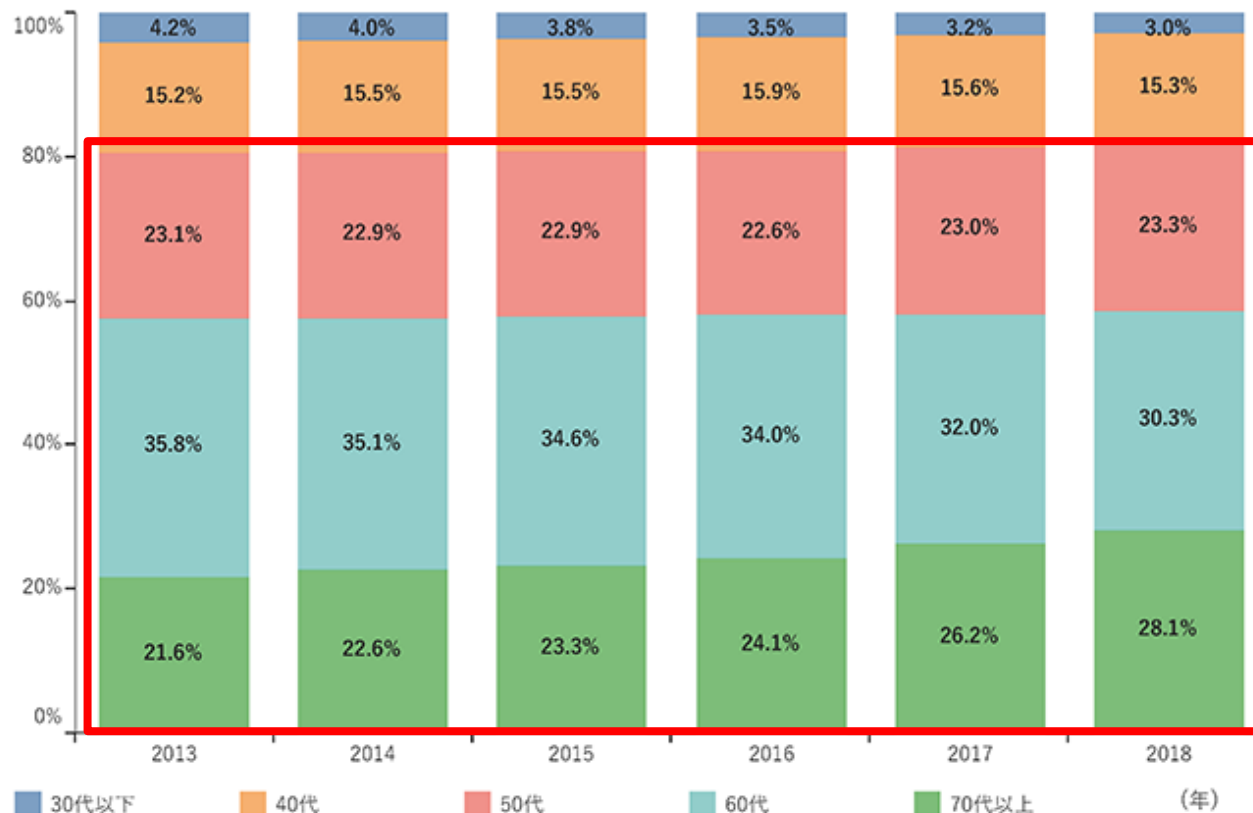
## 第3章 中小企業・小規模事業者の新陳代謝

### 第2節 経営者の高齢化と事業承継

#### 1 経営者年齢の分布と後継者の決定状況

第1-3-23図は、全国の社長の年齢分布の推移を示している。これを見ると、「70代以上」の占める割合が年々増加していることが分かる。一方、直近では、「40代以下」の構成比が減少傾向にあり、経営者の高齢化が進んでいることが分かる。

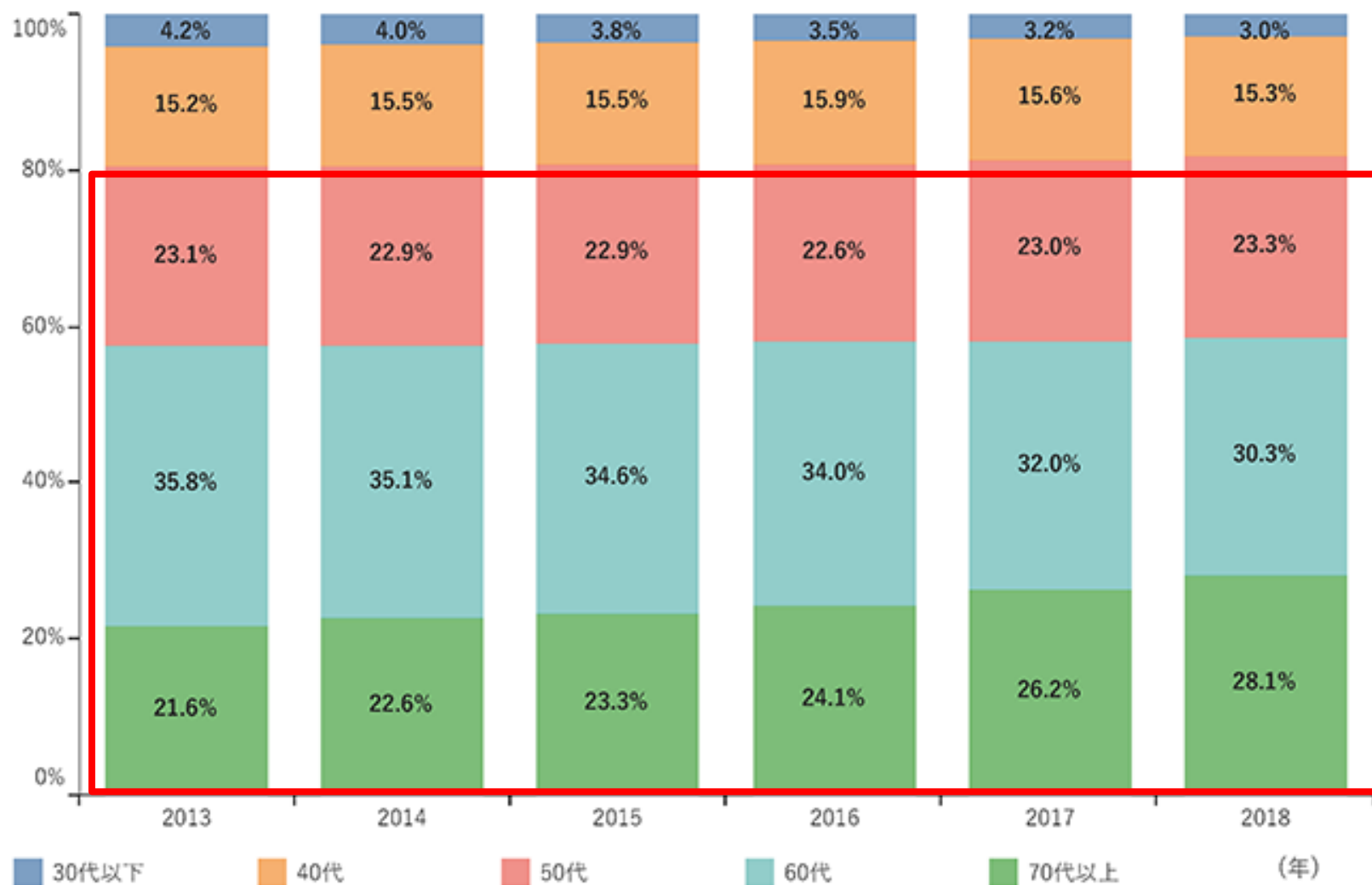
第1-3-23図 社長の年齢分布



資料：(株)東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」



第1-3-23図 社長の年齢分布



資料：(株)東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」

# 業績傾向の良い小規模事業者の特徴等（経営者の年齢別の分析）

- 経営者の年齢世代別に売上高の傾向や経営計画の作成状況を見ると、若い世代ほど業績傾向が良く、また、積極的な経営活動をしている。

図1 直近3年間の売上高の傾向(年齢世代別)

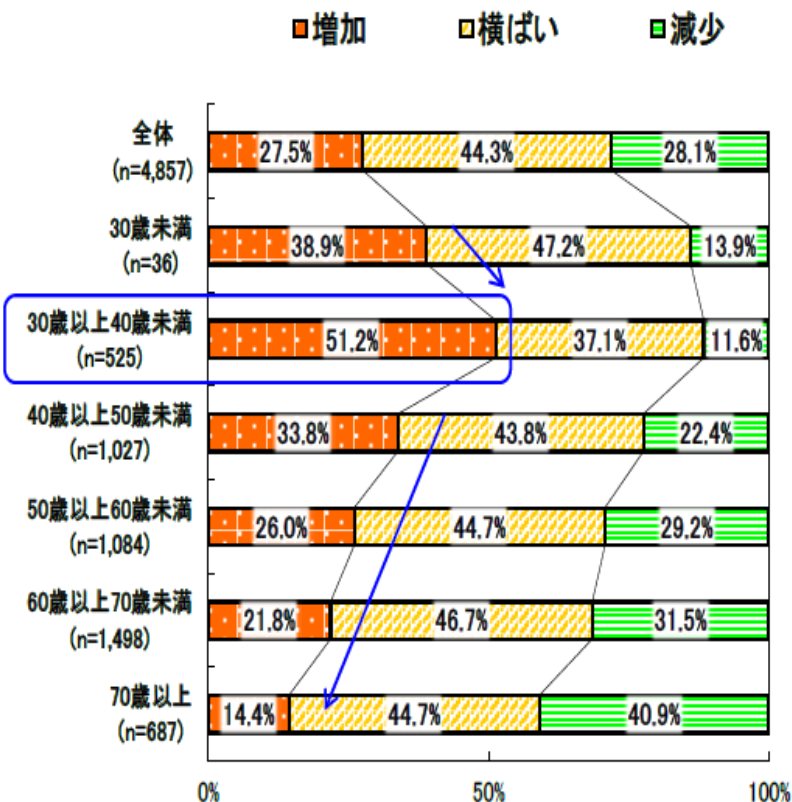
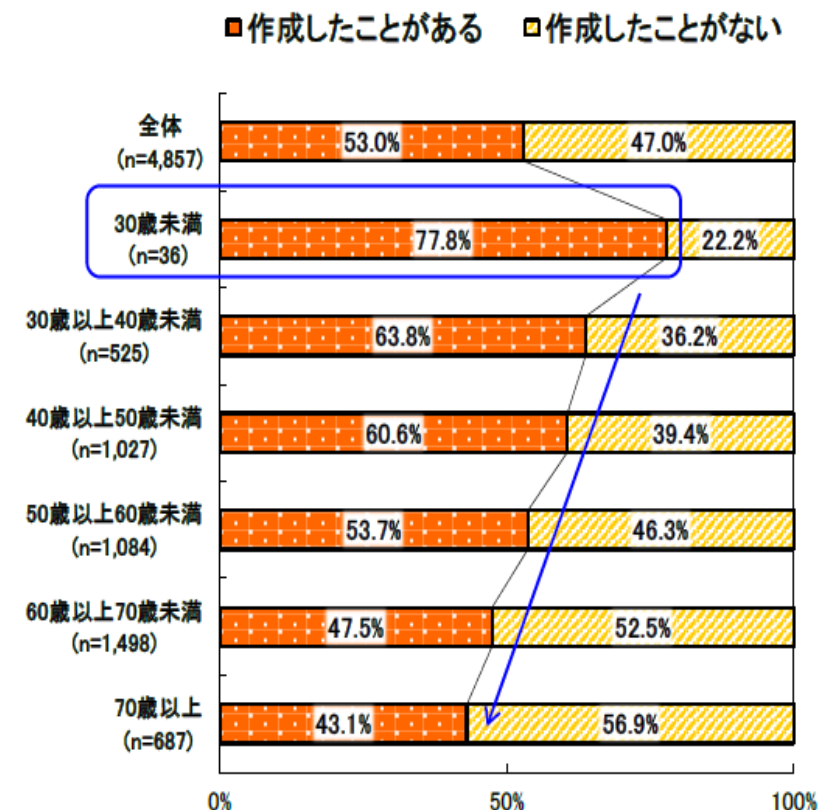


図2 経営計画の作成の有無(年齢世代別)



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）



後継者を育てられるリーダーになろう！

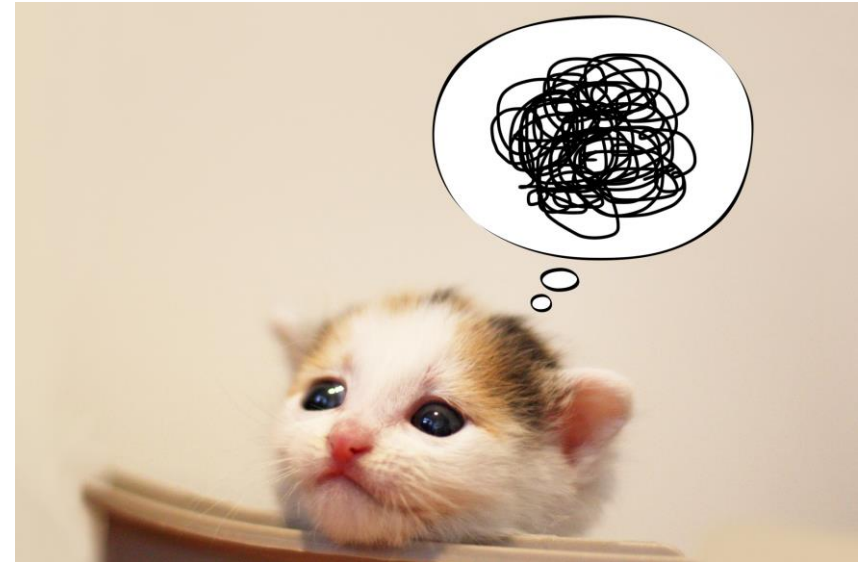
一番いいタイミング

35~45歳




# 後継者を上手く育てられない理由

- **大きな理由は、  
経験がないから**
- **自分が育ててもらった  
経験がないから  
育て方が分からない**
- **創業者には育てる  
発想がない**



後継者を育てられるリーダーになろう！

## ③ 後継者を活かし 育てるポイント

A person is running through a lush green field under a bright blue sky with scattered white clouds. The person is wearing a light-colored t-shirt and dark pants, captured in a dynamic running pose. The field is filled with tall grass and small white flowers. In the background, there is a line of trees.

**後継者の資質、  
興味関心、  
エネルギーを  
仕事の中で  
活かせるようにする**



**どんな気持ちで仕事を  
しているかが製品・商品・  
サービスに表れる。**

**会社はその集合体。  
同じ気持ちで働けるか。**

# 後継者が経営を楽しめない理由

- **創業者と後継者では、事業へ意欲が違う**
- **楽しそうに経営をしている後継者が少ない**
- **一番良いのは、経営者が楽しそうにしていること**



**経営を引き継ぐうえで、  
後継者がどこに  
情熱が持てるか、  
見極め、発揮できる  
機会を作っていく**



後継者を育てられるリーダーになろう！

**1 職人ではなく経営者になる**

**2 後継者の成長期を活かす**

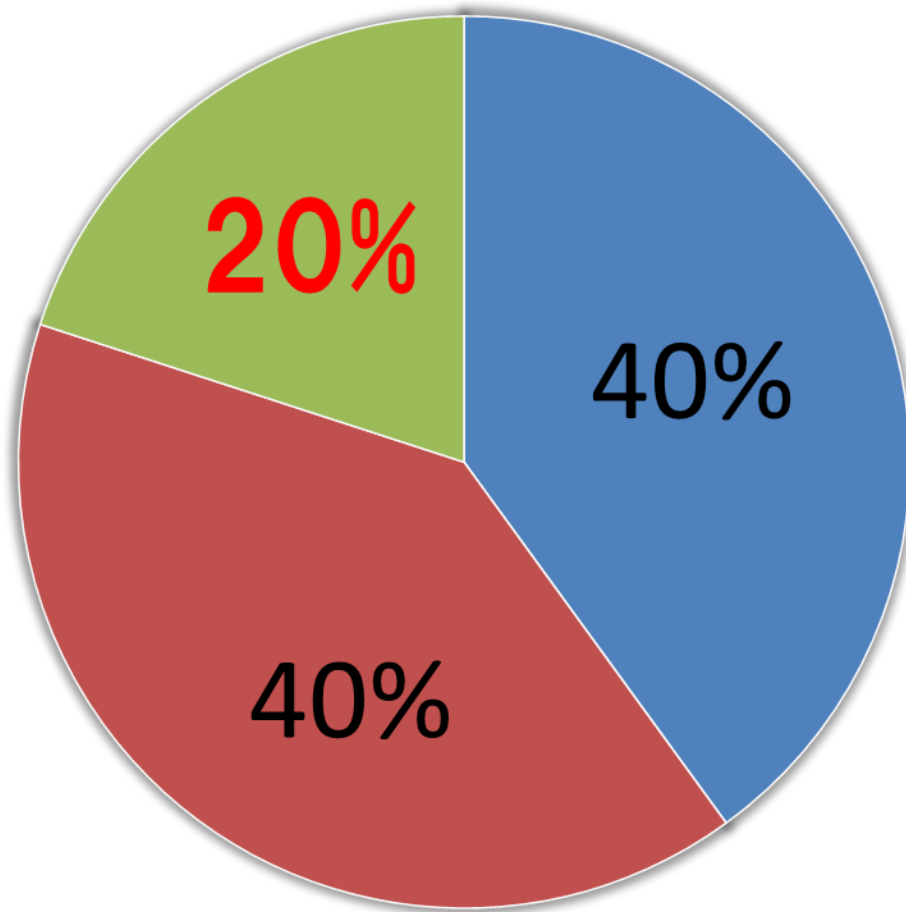
**3 後継者の資質、特徴を活かす**



**現経営者が  
後継者の育成が  
出来るようになると、  
その経験を通して  
後継者も同じことが  
出来るようになる**



# 気づいて行動する人の割合



# 今後の開設日

【1月】

8

18, 19

【2月】

1, 2

24, 25

【3月】

4, 5

29, 30



ひだサポ

HIDA-SHI BUSINESS SUPPORT CENTER

飛騨市ビジネスサポートセンターのご案内

あなたの事業の  
「これから」を  
一緒に考えます。

ひだサポは、あなたのお話に耳を傾けます。  
ゆっくり、じっくり時間をかけて。  
そして、あなたの事業の未来に思いを寄せます。  
あなたと一緒に、事業について考えます。  
ぜひ、何度でもお越しください。  
経営の話聞かせてください。



気軽に 真剣に

相談は 何度でも **無料**

経営について話せる場所

創業 新事業展開 販路開拓 資金繰り 補助金活用

飛騨市すべての地域の方にご利用いただけます。  
事前予約制（ホームページまたはお電話にて承ります）

<b>開設日</b> 月に4日間 <small>日程はホームページ またはお電話にて ご確認ください</small>	<b>利用時間</b> 10:00~ 17:00	<b>場所</b> 古川町商工会 研修室
--	--------------------------------	----------------------------



古川町公民館1階にあります

**HIDA BSC** HIDA-SHI BUSINESS SUPPORT CENTER  
飛騨市ビジネスサポートセンター  
飛騨市古川町若宮 2-1-66 古川町公民館1階  
<http://www.city-hida.jp/hidasapo/> ひだサポQ



お申込み 古川町商工会  
☎ 0577-73-2624  
お問合せ 飛騨市役所商工課  
☎ 0577-62-8901