

TOPIX

修了生が語る ぶぎん経営幹部養成塾の魅力

ぶぎん地域経済研究所は、次世代経営者および経営幹部の育成を目的に事業後継者セミナー「ぶぎん経営幹部養成塾（旧ぶぎん若手経営塾）」を2011年から毎年、開講（共催：武蔵野銀行）しています。

新型コロナウイルス感染症の流行が落ち着きを見せ始める中、日本経済は回復基調を続けています。しかし一方、中小企業を取り巻く経営環境は年々、厳しさを増しています。原材料、燃料の価格上昇をはじめ、市場競争の激化、慢性的な人材不足と賃金引上げ、環境経営やDX（デジタル・トランスフォーメーション）など時流や技術革新に対する対応など、経営に求められるスキルや判断は日々、変化しそして高度化しています。経営を安定的、継続的に進めていくためには、次代に通じる経営センスを磨くことがますます重要になっています。

ぶぎん経営幹部養成塾は、企業経営に必要な知識や知見、判断力や先見性など、多様な経営センスを磨いていただく機会の提供と、幅広い分野の人脈・ネットワークづくりの場として、これまでに340人を超える修了生を輩出しています。そこで、ぶぎん経営幹部養成塾（以下、養成塾）の修了生を代表してお二方に、本講座への参加の経緯やその魅力、講座で学んできたことを自社の経営にどのように活かしているのかなどについて伺います。



「2023年度ぶぎん経営幹部養成塾」は2023年10月開講予定です。

2022年度修了生

株式会社 くみん不動産

常務取締役 本多 嘉恵 氏



— 会社の概要について教えてください。

当社は地域の不動産会社です。不動産売買をはじめ、建売分譲、不動産の賃貸仲介など不動産に関わる幅広い業務を手掛けています。営業エリアは板橋区を中心にして北区、練馬区など城北地域をカバーして活動しています。板橋区内に自社店舗を4店舗、グループ企業1店舗の計5店舗を展開し、そのほか、内装工事、家賃保証の会社を各1社、持っています。

創業者は私の父で社長の本多俊夫です。父が福島県から上京して不動産会社に勤務した後、板橋区で起業しました。2023年2月、36年目を迎えました。

— 本多常務が入社された経緯を教えてください。

私は米国の大学を卒業後、米国、台湾でコンサルタントとして勤務した後、2011年に帰国、くみん不動産に入社しました。若い頃は実家に就職することを考えていませんでしたが、今は父の後を継いで経営者になるべく準備をしています。

— 養成塾にはどのような経緯で入られたのでしょうか？

武蔵野銀行の支店担当者から社長に企画を紹介頂き、社長から参加するよう促されました。社長である父はトップセールスを得意としておりますが、反面、部下や社員教育が苦手でした。父は自分が苦手なことを私に学んで欲しいと考えて参加するよう指示したのではないかと思います。

私は同様の勉強会には何度か参加しているのですが、養成塾への参加で勉強になりました。というのも私は日常業務が忙しく、多い日で1日4-5件、お客さんを訪問しています。経営についてキチンと考えるまとまった時間や余裕がありませんでした。今回、参加して講義に臨むことで、頭の中をフラットにすることができました。

— 参加されて最も良かった点は何ですか？

自分の弱点が数値化されてはっきりと分かったことです。私は財務が苦手なため貸借対照表の読み方がよく分かりませんでした。会社の財務状態についてどうなっているのか、今までは税理士任せで、自分では気にしていませんでした。養成塾に参加して、当社の財務状況を勉強するきっかけになりました。ポイントとして財務のどこを見れば良いのかが分かりました。講義に参加して学んだことで、来期に向けて財務のどこを把握して、改善していくのかに組みたいと考えています。

他の会社の人の話を聞くことも勉強になりました。経営者ではない方も真剣に経営について考えていたのがとても印象的で新鮮でした。経営について真剣に考える社員がいる会社は素敵だと思います。また、同業者の集まりより、異業種の方お互いに情報交換したり、意見を言い合える場として良い機会を得ました。仕事の関係で参加できない時もありましたが、参加した時は毎回、講師の話が面白かったことも印象に残っています。1日研修ではグループワークがありましたが、講師の先生が経営者



の立場に立ったモノの見方、話をされたほか、他社の事例紹介も豊富で分かりやすかったです。

——養成塾参加を通じて、今後、どのようなことを心掛けていきますか？

グループディスカッションを通じて、今後、経営の目指すべき姿や概念が今までとは変わる時代に入ったと感じました。何が良いのか、様々な立場の人、業務経験が豊富な人の話を聞きながら父の後継者としてしっかり取組んでいきたいと考えています。例えば、不動産業界はIT化が遅れています。ITを活用して効率化や合理化に取り組むにはちょうど潮目にあると考えます。

また、SDGsを意識する会社が増えていますが、

会社概要

株式会社 くみん不動産

所在地：東京都板橋区小豆沢 2-17-9

電話：03-5939-8211

代表取締役：本多俊夫

設立：1987年2月

事業内容：不動産の売買、建売分譲、仲介 リフォーム
不動産の賃貸仲介、管理 コンサルティング

取引店：板橋支店

不動産業界は取組みがまだまだ進んでいません。今後は小さな会社でも意識的に環境対策に取り組まなければいけないと思います。不動産業界で何ができるのだろうか、養成塾での学びを活かしてしっかり考えていきます。

2022年度修了生

大橋機産 株式会社

総務部経理課 課長 遠藤 陽之^{きよし}氏



——まず御社の事業と現在担当されているお仕事等について教えてください

当社は建設機械部品をメインに自動車部品、ウインチ関連部品などを製造しています。例えば建設機械部品では、クボタ、コマツ、日立建機などの大手メーカーの建設機械に当社製のピンやシャフト、足回り部品などが搭載されています。

私自身は、現在経理課長として福島県田村市の船引東工場に勤務しています。もともと実家は福島なのですが、学生時代は岩手の大学に通い、卒業後も岩手で一度就職しました。その後実家の家族が体調を崩したことを機に、福島へ戻ることとなり、当社にすでに就職していた同級生からの紹介で、2007年に当社に入社しました。簿記の資格を取得していたこともあり、入社以来経理担当として予算や決算、その他支払い関係等、会社のお金に関することをすべて担当してきました。

——養成塾にはどのようなきっかけで入塾された

のでしょうか

社長からの勧めがきっかけです。受講カリキュラムを見て、いろいろと幅広いメニューが用意されていて今後の役に立ちそうだと思いました。ただ会場が毎回大宮でしたので、月1とはいえ福島から通うのはかなり大変かなというイメージがありました。実際にスタートしてからは、毎回とても勉強になり、スキルアップにつながり、世代や業種の異なる方々とも知り合うことができ、貴重な経験になったと感じています。

——塾ではどのような点が印象に残りましたか

初めに自分自身の現状認識として行った「幹部適性診断」が印象に残っています。性格や行動の特性から幹部適性を総合的に判断するためのチェックテストなのですが、これまで自分の性格を定量化したことなどなかったので、改めて気付かされることが多々ありました。

例えば、結果で意外だったのは「共感性」が高かつ

たことでした。人の気持ちに関心を持ったり、チームで協力しながら周囲を巻き込んでいったり、というようなことにつながる要素なのですが、自分では低いと思っていましたので驚きました。逆に「自立性」は自分では高いと思っていましたが、自分の判断で行動を決めるかどうかといったポイントが弱かったようです。確かに普段の自分の行動で思い当たる節もあり、診断を通じて自分を見つめ直す良いきっかけになりました。結果をもとに、今後どのように行動していった方がいいのかというアドバイスが得られ、そこを意識して行動するようになりました。

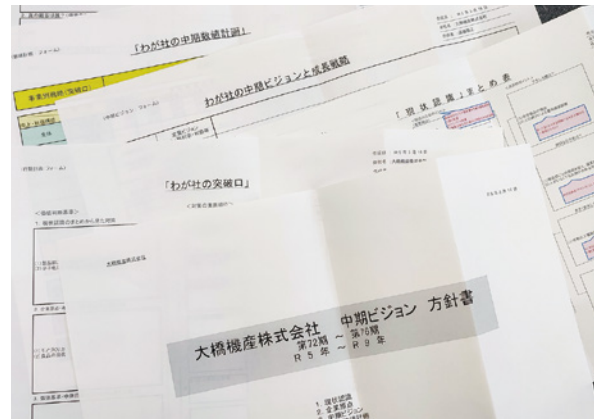
——ほかに良かった点などはありましたか

プレゼンテーションスキルについての講義がとても勉強になりました。最初はなぜ経営幹部にプレゼンが必要なのか、あまり理解できていませんでしたが、講師の方からは「どんなに素晴らしい企画、提案をしたとしても、相手にうまく伝えられなければ理解されません」といった説明がありました。

塾では5人1組のグループで、自分の会社の特徴や強みについて、各自がプレゼンしました。普段の仕事ではポイントを絞って説明するよう努めてはいましたが、人前で話すことには慣れていなかったのとでも難しく感じました。グループ内の他の方からは、私のプレゼン内容が評価され、全体発表の際もグループ代表に選ばれました。短い時間で説明しなければならないため、要点をまとめて伝える力が不可欠だと改めて感じ、他の方の発表も見て、いい点や悪い点、勉強になることもたくさんありました。

——ご苦労されたことはありましたか

会社のビジョンを策定するというプログラムが非常に大変でした。自分の担当業務だけでなく、会社全体の課題は何か、その課題に対して各部署は何をすべきか、そのために1年目、2年目、3年目、4年目にはそれぞれ何をして、5年目に会社をどのような状態にもって行くのかということを考えるのがすごく難しかったです。畑違いの部署の業務でも、ネックになっている部分は何なのか、グ



養成塾で策定した自社のビジョン

ループの他の方々とも話し合いながら進めていきました。異業種の方と経営課題について意見交換するのは初めての経験でしたが、お互いの会社の課題を聞くと、意外と共通しているところもあり、参考になりました。

会社の現状を数字で把握することで、自分でも思いがけない製品の利益率が高かったり、低かったりというような、強みや課題が明確になり、具体的に数字に基づいて経営戦略をまとめることができました。一步引いて会社全体を俯瞰してみることの重要性を学びました。

——この養成塾はどのような方に向いていると思いますか

経営幹部に限らず、カリキュラムの内容は管理職全般に共通して役に立つテーマだと思います。何かを企画、提案し、説明しなければならないような業務の人にはとくに向いているのではないのでしょうか。普段知り合う機会がないような業種の方や世代の違う方々とも知り合うことができ、貴重な経験や財産になると思います。

会社概要

大橋機産 株式会社

<https://kisan.co.jp/>

本社所在地：さいたま市中央区大戸 3-14-10

船引東工場：福島県田村市船引町船引屋頭清水 137-1

代表取締役社長：大橋 匠

創業：1946年

事業内容：建設機械用、大型トラック用部品製造

取引店：与野支店