

なにわあきんど塾

“経営者の覚悟と視野”+“切磋琢磨し合える経営者仲間”
を得た卒塾生が、あきんど塾生活を語る！

40期生 募集説明会開催！

なにわあきんど塾に興味はあるけれど、「1年間、仕事と両立できるだろうか？」「自分にとって得られるものはなんだろうか？」「今のタイミングの入塾が適切だろうか？」といった疑問や不安はありませんか？

これまでも同じように悩んだ多くの方が、入塾するかどうかを決めるきっかけにしてきたのが本説明会です。本塾の活かし方や過ごし方を卒塾生が語るトークセッションは、経験したからこそ伝えられる塾生活やそこで得た成長や変化のリアルな声をお聴きいただけます。

また、本塾の目的や40期のカリキュラムについてより詳しくご紹介していきます。

なにわあきんど塾がご自身にとって最適な学びと成長の場になるかを、ぜひ本説明会でご確認ください！

開催日時	2025年2月5日（水） 18:30～20:30
開催場所	大阪産業創造館6階会議室AB
参加費	無料
対象	なにわあきんど塾の受講を検討されている中小企業の若手経営者・後継者 ※なにわあきんど塾の本講座の対象要件は40期生募集要項でご確認ください。
お申込み方法	大阪産業創造館WEBサイトから 【イベントNo.45095で検索】

サンソウカン



申込締切

2025年
2月28日（金）
17:00
※申込書必着

40期生 募集！

なにわあきんど塾

2025年4月入塾

対 象

中小企業の若手経営者・後継者で、積極的に講義や活動に参加し、かつ同期生と交流することで成長をめざす熱意のある方

お問合せ先

〈受付時間〉月～金 10:00-17:30 ※祝日・年末年始を除く

公益財団法人大阪産業局 大阪産業創造館 なにわあきんど塾事務局
〒541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館13階
TEL:06-6264-9822 E-MAIL:akindo@sansokan.jp
<https://www.sansokan.jp/akindo/>



「なにわあきんど塾」は未来を切り拓く勇気と、

目標を具現化する計画・戦略を描く力、

実践に役立つ知恵・スキルを、

経営者・後継者仲間とともに学び、磨く経営塾です。

業種も年齢も立場も違う塾生が集う「なにわあきんど塾」。
38期の4名の塾生が、経験したからこそ伝えられる塾生活の思い出や、
そこで得た成長、自身の変化など、リアルに語ってくれました。
メンバーが1年間ともに過ごしてきたからこそ芽生えた想いや得られたものは？

TEXT_塚本愛子
PHOTO/DESIGN_前田敏幸

「あきんど塾」との出会いと入塾のきっかけ

東 まずは入塾のきっかけを教えてください。

柴田 先代が高齢で事業承継について迷っていました。私は経理をしていましたが、後を継ぐかは当時は決まっていなくて。ある日、先代から「事業継承の相談に行くから一緒に来い」と言われて経営相談室に同行しました。その時にあきんど塾を紹介され、「じゃあ、勉強してから考えようかな」と軽い気持ちでした。

岩川 2022年12月にリゲッタの高本社長の講演を聞くために参加した勉強会がきっかけです。その時にもらった、たくさんパンフレットの中にあきんど塾の案内を見つけて。「探し求めていたやつだ!」と。製造ばかりしていて、経営の勉強をしないといけないと思っていたんです。行く前提で説明会を聴きに行って、すぐ申し込みました。

山下 社員10名程の時は経営を考えなくても運営できていたんですが、15名を超えたあたりから色々と問題が増えてきて。僕自身、パンクしそうでした。現場から少し離れて経営の本を読み漁り、実践してもなかなかはまらない。そんな時にインターネットであきんど塾を見つけて、行きたいと思って。僕も入塾を決めた状態で説明会に行きました。

仲地 僕は25、6歳の時に取締役という立場にはなっていたんですが、名ばかりの100%プレーヤーで。

決算書とか共有してもらっていたけれど、正直何をやっているかもわからずという状態でした。2021年頃に社長から「退きたい」と聞いた時に、周りを見渡したら「(次は)僕？」みたいな。何もわからへんし、どうしたらいいのかなと思っていた時に、社長があきんど塾のパンフレットをくれて「これ行ってみたら？」と。即決で「行きたいです」と言いました。

1年間40回以上の講義は不安？ワクワク？

東 カリキュラムを見た印象はどうでしたか？

仲地 びっくりしましたね。「多いな!」って。40回以上ありますけど、量のインパクトがすごかったです。ただ結果論で言うと、あつという間でしたね。

山下 僕は現場仕事をゼロにして挑ませてもらったので、ワクワクしてました。今までやってきたことと繋がればいいなという思いと、学んだことを実践で取り入れられる状態にあったので、試せるなっていう感覚でした。

岩川 僕は自分に足りていない理念形成とか中期経営計画に関することはすごく学びたかったので、そこには赤線引いてすぐにスケジュール帳に入れました。ワクワクしましたね。

柴田 経営に関してはわからない状態だったので、漠然とこんなことするんだって感じてました。ただ、母親の立場としては特に宿宿が不安でした。「私が

いなくて家が回るのか!？」と。でも子ども達も意外と楽しんでいて…いい成長の機会だったと思っています。

中期経営計画作成への挑戦と学び

東 1年間、途中で色々あったと思いますが、感じた課題やこう解決したというエピソードはありますか？

柴田 中期経営計画は、最初は何のためにやっているかもわからず、できないって愚痴っていたけど、最終的にはやり切りました。その時は点と点が全然つながってなかったですが、実際に会社を継いでから、学んだことがグサグサ刺さっています(笑)

仲地 中期経営計画は秋ぐらいから焦ってました。100%プレーヤーで、この先の会社をどう組み立てていくか、なんて視点はまず無かった。会社に経営指針はあったけれど、理解できていなかった。この塾に来て、自分で考え、どんな準備が必要か逆算したりもできて。自分なりの完成形を作れた達成感ややる気にもつながったし、やって良かったなど、今になると思います。その時はしんどかったけど(笑)

岩川 大変だったのは経営理念でした。元々「経営理念なんて要るのか?」という中で、それがないと中期経営計画は作れないと言われて。それで会社が大事にしていることに向き合ったり、先代の父親と話をしたりして、紐解いていけるようになりました。ひたすら向き合うことは大事ですね。逃げなかったからできあがった。

山下 僕は中期経営計画のゴールは見えているけれど、中身を出していくのがしんどかったです。あと、人前に立って伝えるっていうのが苦手。リーダーシップとか伝える事をテーマに本を読んでインプットして、アウトプットの練習をあきんど塾でしてという感じで少しは成長した、と信じたいと思います。

同期との異世代・異業種交流が成長に

東 今振り返ってみて、ここが一番、自分の成長実感につながっているなのというのは？

仲地 僕はみんなとの交流ですね。最初は不安もあったけれど、いろんなことを客観的に見れるようになって、素直に意見を聴けるようにもなりました。社内で発言する時も視座が上がったんじゃないかなと思います。

山下 利害関係のない経営者仲間ができたっていうのは一番大きなことかなと思います。交流後の飲み会とかはもちろん、キャンプとかゴルフの企画もありました。同期生に仕事を依頼してマグネットボードを作ってもらったり、1対1で飲みに行ったり。経営者の辛さや苦しさをわかっている経営者仲間ができたっていうのはほんと大きいですね。

岩川 他のセミナーと違うのは、1年間も顔を付き合わせていくこと。事業内容からその人の半生、今後どうしたいのかまでじっくり聞けるから、一歩踏み込んだ相談ができたと思います。20・30代の悩みを40・50代が聴いて、反対に40・50代が20・30代

からアイデアを聞いて刺激を受けたりっていう部分もあって、世代間交流としてすごくフラットにできたのが面白かったですね。

柴田 経営者って孤独って言うじゃないですか。会社の中で言えない愚痴や相談を言えるっていうのが大きかったですね。社内で決めないといけない事がある時も、みんなとの会話の中に気づきがあったし、異業種・異年齢とのコミュニケーションが一番大きかったかな。

卒塾後は・・・“あきんどロス”!?

東 それでは、卒塾を迎えた時の心境をお伺いしていきますよ。

岩川 「もう終わりか…おかわりしたいな。」という気持ちと、「これからは自分で実践しろ」と言われている不安な気持ちと。そして次の39期生にジェラシーを感じたり(笑)。

仲地 わかる。あきんどロスっていうのはありましたね。

柴田 木曜日の夜に家にいると、あれ?って(笑)

岩川 事業承継したばかりでわからないことだらけなので、今も産創館を活用させてもらっています。あきんど塾に行っていたことで、セミナーを受ける姿勢も学びになって、今も物怖じせずに質問できたりしています。

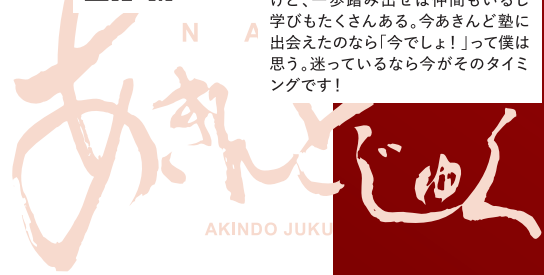
柴田 私は最終合宿直後に会社で経営計画のサマリー版(簡易版)を発表しました。そうしたら、父親が退くと言ったんですよ。焦りや忙しさですぐに目の前のことだけで精一杯になってしまうんです。でも卒塾後も交流があり、その時に我に返ります。またあきんど塾で学んだことを忘れていて…。本当にいい仲間に出会いました。

山下 僕は卒塾後に経営計画を会社で発表したのですが、自分の思った通りに伝えられなかった。こんな状況で卒塾と言っているのかと。だから、これから精度を上げて作り続けていかないと、という気持ちでした。

仲地 僕は中期経営計画を思い切って社長に伝えてみたくて。僕の中で自信になりました。それをきっかけに「僕はこう思います」って伝えられるようになった。卒塾しても学んだことは力になっているし、僕もまだまだ学びたかったなと思います。だからフリーパスください(笑)

座談会完全版は

WEBサイトで公開中!



入塾を
検討している
方へ



あの講義の一覧を見たら本当に大丈夫?しんどすぎない?って思うかもしれないけど、一歩踏み出したら絶対に違う世界が見えるし、相談できる仲間と絶対に出会える。その一歩で絶対変わります!



経営って何だろうと思っていたから、全体像として見せてもらえるのはすごく大きかったです。東先生の「視座を高く」という言葉通り、自分や会社の全体像、地域のことまで高い目線で見渡せるようになりました。



経営って何と漠然と思っている方には本当におすすめです。腹を割って話せる仲間がいるし、体系的に経営の基礎が学べるのも大きい。正直案ではないけど、楽しさとワクワク感も感じられると思います。



悩みに対する解決策があるわけでないけど、一歩踏み出せば仲間もいるし学びもたくさんある。今あきんど塾に出会えたのなら「今でしょ!」って僕は思う。迷っているなら今がそのタイミングです!

大阪産業創造館 経営相談室
コンサルタントリーダー

東 純子氏

28期から12年間講師を務める、優しく、時に厳しく塾生を見守り導いてきたなにわあきんど塾の学びの支柱的存在。

株式会社富士商会
代表取締役

柴田 千晶さん

業務用食品製造機器を製造する家業を継いだ2代目社長。2024年7月に社長就任。社業と母親業をこなしながら、なにわあきんど塾を皆勤で乗り切った頭張り屋。

大徳木管工業株式会社
代表取締役

岩川 宏治さん

木管・電線ドラム製造の家業を継いだ3代目社長。2024年7月に社長就任。受け継いだ技術と資源を活かした木製玩具の新規事業coconosを第2の柱に成長させるべく奮闘中。

合同会社しおん
代表社員

山下 裕也さん

訪問看護・リハビリなど介護業の創業社長。自社の可能性を広げ、なるべく新規事業や組織づくりに邁進するアイデアマン。

株式会社ファイコム
取締役

仲地 唯明さん

WEBを中心としたプロモーション業の後継者。親族外承継となる創業者の想いを受け継ぎ、つながりと面白さを体现するムードメーカー。



なにわあきんど塾の4つの特徴

1. 30年以上続いてきた歴史ある塾

1986年に開塾し、1300名を超える経営者・後継者の方々に入塾いただいていた経営塾です。「経営者としての器を大きくしていただく」という目的を受け継ぎ、時代とビジネス環境に合わせてカリキュラムや運営体制を変化させながら開催を続けています。

2. 経営者としての土台をつくり視座を高める研修内容

カリキュラムは中期経営計画の策定ステップを軸に、経営の基本知識を体系的に学べるように構成しています。自社の状況を踏まえたワークや同期生との意見・情報交換の機会を多く持ち、実践的な知恵・視点や経営者としての心構えを養っていきます。

3. 塾生参加型の活動により、理念実践の体験や深い交流を実現

運営理念をつくり、同期生で協力し合いながら講義の運営や、懇親会・交流イベント等の企画・実施などの活動をする中で、お互いの成長を促し合う場づくりを進めます。この活動が、通塾中だけでなく卒塾後にも相談し合える関係づくりに繋がっています。

4. 大阪産業局・産創館の多彩な事業で課題解決をバックアップ

入塾中は大阪産業創造館主催セミナーの無料受講制度（一部、対象外セミナーあり）により、カリキュラム以外の学びの機会も提供しています。また、課題に応じて個別相談や様々な事業をご提案し、課題解決のサポートを行っています。

なにわあきんど塾がめざす成長ステップ

STEP 01

自社と自己を知る

成長を描くためには、まずは自社・自身の現在地を理解することが重要です。各種分析や自身を振り返る講義で、価値観や強みを見つけていきます。

STEP 02

ありたい姿を考える

「どんな経営者になりたいか」「どんな会社になりたいか（経営理念）」を考えていきます。経験豊富な講師から学ぶ時間や、同期生と共に考える時間を豊富に設けています。

STEP 03

会社の将来図を描く

会社の行先を示すことは経営者の重要な役割の一つ。経営の4要素「ヒト・モノ・カネ・情報」の知識を体系的に学び、俯瞰する力をつけ、ありたい姿に向けた思考力を磨きます。

STEP 04

中期経営計画を策定する

学びのアウトプットとして「中期経営計画」を策定します。3～5年後に到達したいビジョンを描き、実現するための戦略や行動計画を考えることを実践していきます。

STEP 05

実行力をつける

会社の状況を踏まえたワークや塾生間の対話の時間が多く持ち、活かせる知識の習得をめざします。また、自身が伝える場を多く持つことで、思考力・発信力を磨いていきます。

GOAL

経営者の器を大きくする

約1年間、毎週の講義での学びや交流を通じて、経営者としての視野を広げ、視座を高めることをめざします。多くの卒塾生が成長を実感し、覚悟を磨いてきました。

学びと交流を通じて「**経営者としての成長**」をめざします！

成長を後押しする講師陣



株式会社東邦レオホールディングス
代表取締役社長
一般財団法人レオ財団
理事長

橘 俊夫 氏

・経営者講演



株式会社宮田運輸
代表取締役会長
一般社団法人こどもミュージアムプロジェクト
代表理事

宮田 博文 氏

・経営者講演



株式会社鯖や
代表取締役
株式会社SABAR
代表取締役

右田 孝宣 氏

・経営者講演



有限会社かほり堂
代表取締役

山口 俊介 氏

・相互ケーススタディ
・新規事業



株式会社ビズパワーズ
代表取締役

柳瀬 智雄 氏

・経営理念
・リーダーシップ
・課題解決思考



税理士法人GROWLEAD
代表社員

石橋 研一 氏

・財務分析
・キャッシュマネジメント
・利益計画策定



株式会社マーケティングアシストプロジェクト
代表取締役社長

青木 宏人 氏

・マーケティング思考



株式会社doushi
代表取締役

清水 章充 氏

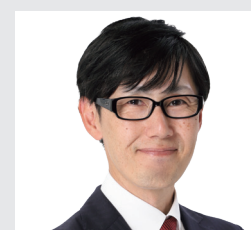
・ブランディング
・インターナルブランディング



StartingPoint
代表

黒崎 崇範 氏

・DX/IT



True Vision株式会社
代表取締役

片岡 祐樹 氏

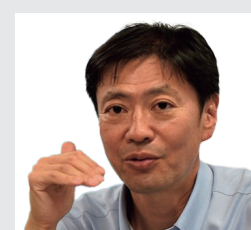
・組織戦略
・人事制度
・労働法



株式会社Smart Presen
代表取締役

新名 史典 氏

・巻き込み力/プレゼンテーション



公益財団法人大阪産業局 HR戦略部
採用戦略アドバイザー

寺田 光宏 氏

・人材採用



大阪産業創造館 経営相談室
コンサルタントリーダー

東 純子 氏

・自社分析
・中期経営計画策定



大阪産業創造館 経営相談室
スタッフコンサルタント

谷口 睦 氏

・自社分析
・中期経営計画策定

40期スケジュール

4月～

40期開講！約1年間の塾生活のスタートです。経営の概論を学び、1年間の学びのための土台を作っていきます。「相互ケーススタディ」などを通じて、自己理解を深めていきます。

7月～

「会社分析」「財務分析」の手法を学び、実際に行うことで会社の現在地の確認や、強み・弱みの明確化を進めます。

8月～

「マーケティング」や「ブランディング」について学び、自社の事業展開の戦略や方向性を考えるための知識や視点を学びます。「新規事業」ではアイデア発想から簡単なビジネスプランづくりを実践します。

10月～

「経営戦略」策定の考え方を学び、中期経営ビジョンや戦略を描いていきます。「デジタル活用戦略」ではDX化・IT化やWeb活用の基本を学びます。

11月～

ありたい姿を実現する「組織」を描くため、組織デザインや人事制度、労務、採用の知識を学び、ヒトを活かす仕組みや環境づくりについて考えます。

12月～

経営者に必要なキャッシュマネジメントについて学び「財務」力の向上をめざします。また、中期経営計画に必須の売上・利益計画の考え方を学び、実際に策定していきます。

1月～

使える中期経営計画とするために「経営計画の運用」について学び、本格的に計画策定を進めていきます。

2月～

ありたい姿の実現には「組織活性化」は不可欠。インターナルブランディングや経営者としての発信力向上について学びます。最終講義の「中期経営計画発表会」では、策定した計画を人に伝えることを実践していきます。

3月

40期修了！約1年間、塾生活を走り抜いた自身を振り返り、同期生と健闘を讃え合いましょう！

40期の講義日程とテーマはWEBページで



ある木曜日の風景

毎週木曜日は、あきんど塾の日。
現在受講中の39期生のある日の
講義の風景を覗いてみましょう。



18:00
開場・受付

受付担当の塾生が同期生を出迎えます。仕事のこと、プライベートのことなど様々な会話が飛び交います。



18:30
司会挨拶・
理念唱和

講義の司会も塾生が担当。策定した運営理念をみんなで唱和し、講義に向き合う準備をしています。



18:35
講義開始



経験豊富な講師を迎え、講義がスタート！聴くことに集中する時間あればグループでワークやディスカッションをすることも。アクティブ・ラーニングが理解を深めます。時には前に出て発表することもあります。「人前で話すことが苦手ではなくなった」は卒業生談。



20:30
講義終了・
あきんどタイム

あきんどタイムは交流と情報交換の時間。担当班による企画で交流を深めることもあれば外に出て懇親会を開催することも。悩み相談や改善アイデアがあちこちから聞こえてきます。

40期生募集要項(2025年度)

対象

中小企業の若手経営者・後継者で、積極的に講義や活動に参加し、
かつ同期生と交流することで成長をめざす熱意のある方

次の条件を満たす方が対象となります。

- ・会社の状況や本人の仕事の状況が受講に支障なく、原則、全日程に出席できること（修了認定の要件として出席率の規程を設けています。）
- ・同期生との交流に意欲的であり、塾での活動に積極的に関わる意欲があること
- ・自社の業務内容を理解しており、経営計画作成・戦略構築に支障がないこと
- ・雇用を維持・拡大し、組織的活動をめざしていること

カリキュラムは主に下記のような方を想定して構成しています。

- ・社長に就任して5～10年程度以内で、今後の自社の方向性を描きたい後継社長
- ・創業して3～10年以内かつ事業・ビジネスモデルが固まっており、今後の成長をめざす起業家
- ・承継予定の会社に入社後2年以上経過しかつ自社ビジネスをしっかりと理解しており、経営者としての土台を磨きたい親族後継者
- ・承継予定の会社の役員に就任して3年以上経過し、社長から後継指名を受けている親族外後継者

本塾の目的により、次の方は対象外となります。予めご了承ください。

- ・組織として経営していく必要や目標のない方
- ・将来的に社長または準ずる立場になるご予定のない方
- ・起業準備中の方
- ・士業、経営コンサルタント等当館が経営の専門家と認める方

※本事業における中小企業は「中小企業基本法第2条」により定義しています。

定員

30名

※ヒアリング面談と審査があります。

開催
期間

〈開講オリエンテーション〉2025年4月10日(木)
〈講 座〉2025年4月17日(木)～2026年2月22日(日)
〈修了式〉2026年3月19日(木)

講座は木曜日夜間(18:30～20:30)を中心に、土曜日講義(10:00～18:00)・合宿(1泊2日)等で開催します。また、講座終了後の塾生タイムや懇親会、自主運営のグループ活動等により、相互交流を進めます。
※状況により、日程および講師等が変更になる場合がありますので、ご了承ください。

開催
場所

大阪産業創造館会議室 他

※合宿等、講座内容により会場を別途定めます。

受講料

350,000円(諸税、資料代、合宿3回分の費用を含む)

※上記の他、交流活動等にかかる費用が別途必要です。
※講義・合宿等を欠席される場合でも、該当分の返金はございません。予めご了承ください。
※指定の期日(2025年4月3日予定)までに銀行振込により、一括でのお支払いをお願いします。
詳細は受講が決定した方にお知らせします。

お申込から入塾決定まで

① 申込書作成

WEBサイトから入塾申込書(Excel・PDF)をダウンロードし作成ください。提出は電子データまたは書面のどちらでも可能です。
※お立場により申込書の様式が異なりますのでご注意ください。

② 応募

2025年2月28日(金)17:00までに、下記いずれかの方法で入塾申込書を事務局へご提出ください。

〈メールによるご提出先〉akindo@sansokan.jp
〈郵送またはご持参による提出先〉
〒541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館13階 なにわあきんど塾事務局 荒井宛
※近年、郵送における遅延事例が発生しています。締切間近での郵送にご注意ください。
※事務局で受領後、1週間以内に原則メールでご連絡します。1週間程度経過して連絡が無い場合、不着等が発生している可能性があります。その際はお手数ですが、事務局へご一報いただけますと幸いです。

③ ヒアリング面談

1月27日(月)～3月7日(金)の期間中、10:00～17:00の間で40～50分での実施を予定しています。
※土日祝は除きます。
※応募状況により、上記以外で日時設定をお願いする場合があります。
※大阪産業創造館内での実施となります。

④ 結果通知と入塾決定

3月18日(火)頃に結果を郵送またはメールにてご連絡予定です。
入塾が決定した方には「入塾決定通知」をお送りし、入塾のお手続き等についてご案内します。
受講料のお支払をもって入塾の確定となります。