

「創業 & 事業承継塾 in 相生」受講申込書

FAX: 0791-22-2290

お 名 前	ふりがな	年 齢 歳	性 別 男 ・ 女
現 在 の ご 職 業	① 会社員・公務員 ② 事業経営者・役員 ③ 専業主婦 ④ 学生 ⑤ パート・アルバイト ⑥ 無職 ⑦ その他 ()		
ご 住 所	〒		
	TEL	FAX	
受講希望の講座	受講希望の講座に☑してください ☐ 全ての講座を受講希望 ☐ 1/20 午前 事業を成功させる心構え・経理実務の初歩を知っておこう ☐ 1/20 午後 先輩創業者の話 ☐ 1/27 午前 アイデアをビジネスへ・人事労務の初歩を知ろう ☐ 1/27 午後 キャッチコピーの作り方 ☐ 2/ 3 午前 儲かる仕組みづくり。データを活用した販売戦略をたてる！ ☐ 2/ 3 午後 集客・販売促進のために SNS (Facebook 等) を活用しよう ☐ 2/17 午前 担当者が教える！金融機関は事業計画書のここを見る ☐ 2/17 午後 創業（事業）計画書の作成 ※全講座を受講された方は、相生市が「特定創業事業」を受けた証明書を発行します。		
創業希望者 アンケート	現在のお仕事の業種 () どのような事業で創業をお考えですか ※既に創業しておられる方は事業内容 () 創業の予定の時期 ①数ヶ月以内 ②1年以内 ③数年以内 ④これから検討 ⑤既に創業している		
事業承継者 アンケート	承継する事業の事業所名と事業内容 ()		

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、創業希望者セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

創業をお考えの方・後継者のための

創業 事業 承継



塾

あなたの夢
形にしてみませんか？

新たに事業を立ち上げようとお考えの方や創業後間もない方、また親御さんなどから事業を承継しようとお考えの方向けのビジネススクールです。専門家の講義とグループワーク・個人ワークでビジネスプランの立て方をじっくり学び、自身のビジネスプランの完成を目指します。

日 時

平成 31 年 1月20日・27日、2月3日・17日

全て日曜日（全4日間） 各日 10:00～16:00

場 所

相生商工会議所 研修室（相生市旭3丁目 1-23）

対 象

- ① 新に創業を希望しておられる方
- ② 創業後間もない方
- ③ 近々事業を継ぐ予定の方

定 員

20名

受講料

無 料

※全ての講座を受講希望の方を優先いたしますが、定員に余裕があるときは、単独講座のみの受講も受け入れます。

【主 催】相生市・相生商工会議所 【協力】日本政策金融公庫

【問合せ】相生商工会議所 TEL：0791-22-1234



カリキュラム curriculum

平成31年1月20日(日)

午前

経営・財務

■ 事業を成功させる心構え

～創業はゴールじゃない。事業は継続しないとだめ～

事業を創業・継承し、これから継続して行くために、何が必要か？自身も家業の酒店を継がれており、中小企業診断士の資格を持つ講師が、事業を成功させる心構えをレクチャーします。

■ 経理実務の初歩を知っておこう

～経営者として押さえておきたい経理実務～

安売りで1割引きすると儲けはいくらになるか分かりますか？
事業の実績を数字できっちり把握するための初歩について学びます。

講師プロフィール

(有) 藤尾酒店代表取締役
中小企業診断士



藤尾政明氏

午後

先輩创业者の話

■ 創業して分かったこと(仮題)

加東町で地元商工会の創業塾を受講し、昨年「おかたづけのトータルサポート comfortable life」を新規創業した別府みどりさんに、ご自身の体験談を語っていただきます。

講演の後には、中小企業診断士 藤尾政明氏にコーディネートしていただき、受講生からの質問を受けながら、より詳しくお話しをお聞きます。

地元の信用金庫勤務の後、家業である酒販店に従事し、平成10年からは代表取締役として経営実務に携わっておられます。平成16年に中小企業診断士に登録し、翌年から経営コンサルタントとしての活動を開始されました。専門分野は、経営計画、経営革新計画、経営改善計画等の事業計画策定支援です。

平成31年1月27日(日)

午前

販路開拓・労務・人材育成

■ アイデアをビジネスへ

ビジネスを成功させるために押さえておきたい3つのヒントについて学びます。

■ 人事・労務の初歩を知ろう

経営者として最低限知っておきたい人事・労務管理の基礎について学びます。

講師プロフィール

株式会社プランニングファクトリー
代表取締役
中小企業診断士



芳田京美氏

午後

販路開拓・マーケティング

■ キャッチコピーの作り方

お客様にあなたのお店を知っていただくためにキャッチコピーの作り方について学びます。座学だけでなく、受講生同士で協力しながら、実際にご自身の事業について、キャッチコピーを作ります。キャッチコピーの考え方はチラシ作りやPOP作りにも応用できます。

小売業・サービス業等の小さな店の経営改善を専門とし、お店の悩みを受けとめ、お店の考え方に寄りそった改善提案を行っておられます。セミナーでは難しい専門用語は使わず、わかりやすく具体的に評判です。

平成31年2月3日(日)

午前

販路開拓・情報化

■ 儲かる仕組みづくり。 データを活用した販売戦略をたてる！

～自社の売れ筋商品は何？
一番のお客様はどういった人？～

これまでは経営者の勘に頼ることが多かった販売戦略ですが、これからは実績データを基に考えることにしませんか。
IT 機器を活用し、お店の宝とも言える顧客データを、できる限り安価に集める方法と、集めたデータの活用法について学びます。

講師プロフィール

特定非営利活動法人
ヒューリット経営研究所 理事



川野 太氏

メーカーに偏らない第3者の立場から、ユーザーにとっての最適なシステム導入を支援しておられます。経営全般にわたり支援しておられますが、特に情報化についての経営改革支援には定評があり、日本商工会議所を始め、各地でITに関する講演・支援を行っておられます。

午後

販路開拓・情報化

■ 集客・販売促進のために SNS (Facebook 等) を活用しよう

今や多くの人々が利用している SNS。フェイスブックやライン@、ブログなど色々なツールがありますが、その特性を知り、事業の広報活動に活かします。小規模な事業者だからこそできる SNS の活用方法について実例を紹介します。

講師プロフィール

株式会社ミチバタ・ジャパン・リミテッド
代表取締役社長



道端 俊彦氏

大学卒業後、株式会社サンリオに入社。1985 年より家業「インテリア寝装道端」を承継されました。1999 年という早い時期から E コマースで実績を上げ、各方面から注目を集められました。また、2013 年には一般社団法人日本ソーシャルメディア学会を設立するなど、ソーシャルメディアを学術的に研究され普及に努めておられます。

平成31年2月17日(日)

午前

経営・財務

■ 担当者が教える！ 金融機関は事業計画書のここを見る

必要な事業資金を調達するためのポイントについてお伝えします。

講師

日本政策金融公庫姫路支店
国民生活事業 融資第二課長

檀上 智洋氏

主に中小企業・小規模企業者向けの事業資金融資を取扱う政策金融機関です。

午後

経営・財務

■ 創業(事業)計画書の作成

セミナーを総括し、ご自身の事業について創業(事業)計画書を作成します。文字に書き出すことで、より具体的で、実際の役に立つ計画書の作成を目指します。

講師



(有) 藤尾酒店代表取締役
中小企業診断士
藤尾 政明氏