

＝会社の儲かる体質強化と、補助金申請への備えのための＝

会社の“儲かる計画”策定セミナー

日 時：10月9日(木)・16日(木)・23日(木)・30日(木)

会 場：上尾商工会議所 会議室

各回とも18時から20時

講 師：



グリフ(株)
代表取締役
中小企業診断士
木村健一 氏



プロフィール

多摩美術大学卒業後、TOTO、京セラ、富士通にて商品企画・デザインに従事。富士通では幹部社員として10年間、プロダクトデザインやデザイン戦略を統括。千葉大学では6年間、非常勤講師としてサービスデザインを担当。2019年に独立開業。
【所有資格】中小企業診断士・MBA

(株)ウィルパートナーズ
中小企業診断士
特定社会保険労務士
藤田知哉 氏

プロフィール

映画演劇会社である松竹(株)在籍時には、グループ会社の事業支援に従事する。その後、戦略的な人事労務コンサルタントとして、企業の創業期より成長・成熟期に至るまで、成長ステージに合った等身大のアドバイスを行っている。
【所有資格】中小企業診断士・特定社会保険労務士



(株)ウィルパートナーズ
代表取締役
中小企業診断士
辺見香織 氏



プロフィール

法政大学大学院イノベーション・マネジメント修了。トヨタ自動車(株)、資格の学校講師、企画代理店の経験を活かして、2009年に経営コンサルタントとして開業。2010年に法人化。
【所有資格】中小企業診断士・MBA

受講料：無料《セミナー終了後には、個別に専門家派遣による無料サポート含む》

対 象：1年以上事業実績のある埼玉県内の事業者で、新たな事業展開を実施し、売上増加を図りたい、又は今後、各種補助金の申請を検討している事業者

定 員：20社(定員になり次第締め切り)

申込・問合せ：上尾商工会議所 TEL773-3111 FAX775-9090

★中小企業等経営強化法に基づき、埼玉県が経営革新計画を承認し、県知事名の“承認書”が交付されるほか、埼玉県のホームページでの企業紹介等の特典の以外に様々な支援策を受けることができます。更に、融資の優遇制度や、ものづくり補助金をはじめ各種補助金の加対象などの特典があります。

〈裏面にカリキュラムと申込書が有りますのでご覧ください。〉

＜第1日目＞ 10月9日(木)	顧客インサイトとは何か？～見えないニーズを捉える思考法～ ●「インサイト」の定義とその重要性 ●顕在ニーズと潜在ニーズの違い ●空港の事例に学ぶ「見えないニーズ」からの着想
＜第2日目＞ 10月16日(木)	自社の顧客インサイトを探る～現場の観察からヒントを得る～ ●自社顧客の深掘り ●顧客分析の基本
＜第3日目＞ 10月23日(木)	新規事業の方向性を探る～課題を解決するアイデアを形に～ ●インサイトから生まれる「課題解決型アイデア」への展開法 ●クロスSWOT分析を使った事業アイデアの整理 ●実現可能性の検討
＜第4日目＞ 10月30日(木)	事業構想をまとめ、実行への道筋を描く ●事業構想の発表・意見交換 ●活用できる支援施策(補助金等)の紹介 ●経営革新計画の概要と今後の進め方

★インサイトとは、お客様の気持ちや「なぜ？」という行動の理由で、本音に当たるモノです。インサイトを正確に捉えていないと、“自社の強みや弱みがわからない”または“自社の強みや弱みだと思っていること”と“お客様が思っている強みと弱み”がずれることが有ります。なので、インサイトを正確に捉える事が重要。

＝経営革新計画承認制度とは＝

自社で新たにやりたいこと(儲かること)を行うための経営計画を立てて、その計画に沿って事業活動をして、相当程度の向上を図ることを目指す制度です。新事業活動では、6つの新たな取り組み[①新製品の開発 ②新しいサービスの開発又は提供 ③商品の新たな生産又は販売の方式の導入 ④サービスの新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動 ⑤技術に関する研究開発及びその成果の利用 ⑥その他の新たな事業活動]のいずれか1つを実施するための計画を作成するものです。

FAX048－775－9090

上尾商工会議所 中小企業相談所 宛

会社の儲かる計画策定セミナー 受講申込書

事業所名			業種		
本店住所	埼玉県	市	正従業員数	人	
受講者名			役職		
年 代	20歳代 ・ 30歳代 ・ 40歳代 ・ 50歳代 ・ 60歳以上				
電話番号			FAX 番号		
E-mail					
現在の状況	☐ 既に新たな取組みを考えている ☐ これから新たな取組みを考える				

※ご記入いただいた情報は、当セミナーに関する管理・運営の為に使用する他、商工会議所からの各種連絡・情報提供の為に使用します。また、今後アンケートを送付させていただく場合があります。