

## 参加者募集

会社を元気に、強くする！

【全4回】

## 豊岡商人塾2020

安定した利益を出し持続的な経営を進めていくためには何をすべきか、商売に必要な知識、考え方を4回シリーズの講座を通して学んでいきます。新たな展開を模索中の方、創業して数年でお悩み中の方、起業に関心のある方など、是非御参加ください。

【第1回：経営】 2020年10月1日(木)

『小さな会社を飛躍させる ガーバー流仕組み経営 8つの条件』

○起業談話 フォトスタジオ「ちくたっく」 町田智伸 氏

【第2回：財務】 2020年10月8日(木)

『1日で分かる 経理の基本と実務』

○起業談話 鞆工房「Maison Def」 下村浩平 氏

【第3回：人材育成】 2020年10月15日(木)

『部下の気づき・行動を促す 上手な指導力』

○起業談話 プリントウェア工房「FLAT WORKS」 笹山一平 氏

【第4回：販路開拓】 2020年10月22日(木)

『事例満載！小さな会社でも勝てる 最強の販路開拓術！』

○起業談話 整体院「マッヘン」 青田道雄 氏

時間

13:30 ~ 16:30

受講料

無料

会場

豊岡商工会議所 会議室

定員

30名

申込方法

下記申込書に必要事項をご記入のうえ、豊岡商工会議所までお申し込みください。

主催

豊岡商工会議所 中小企業相談所

TEL : 0796-22-4456

FAX : 0796-24-3180

豊岡市大磯町1-79 じばさん但馬 6階

【参加申込書】

▶▶ FAX:0796-24-3180

事業所名		参加者	お名前				
所在地 連絡先	TEL :                      FAX :		お名前				
業種		希望回	○	10 / 1(木)	10 / 8(木)	10 / 15(木)	10 / 22(木)

※ご記入いただいた情報は当所からの情報提供、アンケート等に利用させて頂くことがあります。

## 講座内容

### 『小さな会社を飛躍させる ガーバー流仕組み経営 8つの条件』

#### 講師



堀越吉太郎氏

- 経営者の「マインド」は伝わっていますか？
- それぞれの「仕事」は明確に役割されていますか？
- 従業員の「給料の決まり方」を理解されていますか？
- 社長が居なくても判断できる基準はありますか？
- 日々の業務の中に「成長の仕組み」はありますか？ 等

Think&Do 株式会社 代表取締役

大学卒業後、新聞社の関連会社の社員を経て、新聞販売店を経営。2011年6月、新聞販売店を売却後、渡米し、世界No1スモールビジネスコンサルタント、マイケルE.ガーバーから直接指導を受ける。ガーバーの神がかりのパワーに圧倒されて、アントレプレナーシップ(起業家精神)に目覚める。以来、マイケルE.ガーバーの仕組み化理論を伝える研修とコンサルティングを中小企業を中心にあらゆる業種で行っている。主な著書『社長が会社になくても回るガーバー流仕組み経営』(KADOKAWA/中経出版)。

第1回

10 / 1 木

### 『1日で分かる 経理の基本と実務』

#### 講師



星 観氏

- 経理の役割と仕事、ルールについて
- 簿記の仕組み、仕分け・帳簿の実際
- 決算整理と試算表・精算表・決算書のまとめ方
- 会計を経営の意思決定に活用しよう
- 資金に関わる経営分析にチャレンジ！

税理士法人 トリプル・ウイン顧問 税理士 行政書士

駒澤大学院経営経済学研究科を卒業後、公認会計士事務所・税理士事務所勤務を経て税理士事務所を開業、実務経験を積みながらクライアントを増やし、傍ら全国の法人会・経済団体の研修講師としても活躍の場を広げ、現在は「誰もが避けて通れない相続」をメインテーマにコンサルティングや講演活動を精力的に行っている。

第2回

10 / 8 木

### 『部下の気づき・行動を促す 上手な指導力』

#### 講師



三宅哲之氏

- 上司と部下が仲良くなる3つのコツ
- 部下の前にまず自分コントロール術
- 部下のやる気を引き出す行動のツボ
- 双方に自信をつくる場づくり術
- やりがいのある働き方を手に入れる5つの習慣

フリーエージェントインク株式会社 代表取締役

大手家電販売会社で現場と本部、ベンチャー・中小でマネージャーなど23年間従事。一人ひとりと向き合う熱い語りは「三宅節」と一世風靡しながら、管理職として組織のあり方で苦悩する。独立後、フリーエージェントインクを設立、自身の実体験を生かし、2000人を超えるビジネスマンの働き方に向き合う。独自コーチング技術で体験型研修講師として活躍中。相手目線、参加者の内面を引きだす情熱セッションに人気があり、「現場人間力」「人との泥臭いつながり」を最も大切に活動をしている。

第3回

10 / 15 木

### 『事例満載！小さな会社でも勝てる！最強の販路開拓術！』

#### 講師



中尾智和氏

- 自社、商品の事をきちんと伝えられますか？ 物が売れる大原則
- 最強のSWOT分析で自社を知る
- ポジショニングマップで差別化を図る
- 具体的な販路開拓事例 バイヤータイプ別攻略法、効果的な宣伝
- 売れ続ける仕組み作り 顧客データベース活用術、SNS活用 等

株式会社中尾経営 代表取締役

大学卒業後、(株)福寿園で12年間、主に量販店向けの営業に携わる。新規開拓したお店は500店舗を超え、年間最優秀社員賞受賞などの成績を収める。平成28年中尾経営支援事務所を開設。販路開拓を中心に経営革新計画や改善計画等のサポートを行い、支援企業では、月次売上高前期比150%を超えるなどの成果も報告されている。

第4回

10 / 22 木