小さく始めて大きく育てる「夢をかなえる創業セミナー」

8月30日（土） 13:30～16:30　講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱　大木　ヒロシ 氏

＜第一部：夢をかなえる創業セミナー＞
- 創業環境が整った！今がチャンス！
- 成功する創業と失敗する創業・違いはどこにあるのか？
- リーン・スタートアップ型創業で無理無茶無駄のない創業を実現させる
- 創業スクールの案内

＜第二部：創業成功者の体験ＶＴＲから学ぶ＞
- 創業成功者の体験ＶＴＲ
- 創業ＶＴＲから成功要因を分析してみよう

＜第三部：創業フォーラム＞
- 創業を成功させるための仲間を見つけよう！
- 自己紹介＆情報共有

ライフステージ別「町田・創業スクール」カリキュラム

9月27日（土）～ 11月1日（土） 毎週土曜日【全6回】　各日とも 9:30～16:30 ※一部、終了16時40分

第1回　9月27日（土）　講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱　渋谷　雄大 氏

9:30～10:30 経営 **オリエンテーション**
- 講義カリキュラムのポイント　● 町田地域の創業トレンド　● ビジネスプランの必要性

10:30～12:30 経営 **成功者から学ぼう『成功事例の研究』『自己PR力を高める』**
- 地域創業者との対談　● 成功企業からまなぶ成功事例　● 自己 PR 力を高めて訴求力を高める

13:30～16:30 経営 **小さく産んで大きく育てる力『失敗しない創業のコツとツボ』**
- 経営環境の変化を知る　●「負け犬経営」から「勝ち組思考」
- リーン・スタートアップ (LS) の考え方　● 0円創業からのLSで成功をつかむ

17:00頃～ **受講者交流会　開催予定**
- 参加は任意です。受講申込時にお知らせ下さい。参加費（3,000 円を予定）を別途頂戴いたします。

第2回　10月4日（土）　講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱　稲垣　桃子 氏

9:30～12:30 販路開拓 **次々と顧客が増える仕組みづくり『マーケティング戦略』**
- 売れ続ける仕組みづくり　● 顧客ターゲットを徹底的に考える　● 顧客に何を売るか考えよう
- 説明力を高めて魅力を伝えよう

13:30～16:30 販路開拓 **営業力・販売力を強化する『販売力を強化して売れる仕組みを作り上げよう』**
- 成約率を高める新規営業方法　● 販路開拓の具体策　● 説明力を高めるポイント

第3回　10月11日（土）

9:30～12:30 財務 **潰れる会社の金勘定と、成功する会社の金勘定（会計の基礎知識）**
講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱　稲垣　桃子 氏
- 経営者が見るべき誰でも分かるわかりやすい会計術　● 売上上がっても倒産するの?
- 資金繰り（キャッシュフロー）についての考え方　● 誰でも分かる収支計画のコツとツボ

13:30～15:00 財務 **創業融資の基礎知識（その1）**
講　師　日本政策金融公庫　担当者
- 新創業融資制度の説明　● 金融機関担当者の見方　● 質疑応答

15:10～16:40 財務 **創業融資の基礎知識（その2）**
講　師　市内金融機関　担当者
- 町田市及び東京都融資制度の説明　● 金融機関担当者の見方　● 質疑応答

第4回　10月18日（土）

9:30～11:00 財務 **税務に関する基礎知識**
講　師　税理士法人わかば　税理士　中野　雅仁 氏
- 税金の種類は?　● 開業時に必要な税務手続きとは?　● 日常の会計処理方法

11:10～12:40 人材育成 **労務に関する基礎知識**
講　師　大塚社労士事務所　特定社会保険労務士　大塚　隆裕 氏
- 雇用にあたって注意すべき点とは?　● 労働保険、社会保険制度の概要

13:40～16:40 経営 **ビジネスプランを形にする『ビジネスプラン作成』**
講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱　西村　伸郎 氏
- ブレない経営を実現させる　● 信頼を獲得するビジネスプランとは　● 実現性の高いビジネスプランへ
- ビジネスプランを作ってみよう

第5回　10月25日（土）　講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱　西　俊明 氏

9:30～12:30 経営 **ライフステージ別創業成功ポイント「ライフステージと創業種別の組み立て方。具体的な成功ポイント」**
- ライフステージ別の成功ポイントの講義後に、それぞれのライフステージ別のグループに分かれ、成功ポイントのグループディスカッションを行い、各々でポイントを整理しチームとしてまとめ発表を行い、全員と意見交換を行うことで理解を深める。

13:30～16:30 経営 **ビジネスプランの最終チェック『実行計画・個別相談』**
- ビジネスプランの作成方法作成時のポイント　● ビジネスプランのブラッシュアップ
- 実行計画の重要性

第6回　11月1日（土）　講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱　大木　ヒロシ 氏

9:30～12:30 販路開拓 **ライフステージ別の営業・販売促進ポイント「ライフステージ別の営業・販促の考え方。具体的な成功ポイント」**
- ライフステージ別の営業・販促のポイントの講義後に、それぞれのライフステージ別のグループに分かれ、営業・販促ポイントのグループディスカッションを行い、各々でポイントを整理しチームとしてまとめ発表を行い、全員と意見交換を行うことで理解を深める。

13:30～16:30 経営 **ビジネスプランの発表「ビジネスプランコンテスト」**
- ビジネスプランを発表し、受講者の投票によりベストプランを決定する。

講師プロフィール

ジャイロ総合コンサルティング 株式会社

代表取締役　大木　ヒロシ 氏

フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、その経験を元に、セミナーおよびコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング（株）を立ち上げる。大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つほか、年間の講演回数は200回を越える超人気講師。

中小企業診断士　渋谷　雄大 氏

サプリメント専門チェーン事業を自然派化粧品会社譲渡成功に導く。自然派化粧品会社では生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。退職後、WEBを活用したプロモーションを実践。現在では営業強化や店舗戦略、人材育成、販売促進、WEBコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。 講演数は年間150回を超える超人気講師。

中小企業診断士　西　俊明 氏

イベント運営会社へのWEBマーケティング指導により、年間顧客動員数1万人以下から、5年間で年間40万人まで成長させる。また商品拡販イベントを、ソーシャルメディアのクチコミを利用して半年間10回以上連続して満員にさせた実績を持つ。その他にも5年間で120社以上の企業や個人事業主のマーティングのコンサルティングを実施。

経営コンサルタント　稲垣　桃子 氏

衣料量販店にて接客、商品仕入、売場設計に携わり、商品別の販売動向分析や陳列方法の見直しによる業務改善を実施。その後研修会社に移り、小売業やコールセンターでの研修、応対品質調査の企画・運営を行う。
現在、販売促進セミナー（チラシ、DM、売場づくり、SNS等）や接客・接遇研修を全国各地で行い、コンサルタントとして活躍中。

中小企業診断士　西村　伸郎 氏

大手事務機会社で研究企画・管理部門を経て、設計開発、製品リサイクルなどを統括する立場で経験を積む。退社後は経営コンサルタントとして活動開始。中小企業を中心に活動する傍ら、企業研修や公的機関のセミナー講師を務める。人事評価システム、従業員満足度測定システム構築等で多くの実績を重ねる一方で、商店街活性化事業にも取り組むなど、幅広く活躍中。

税理士法人 わかば

税理士　中野　雅仁 氏

1971年生まれ。税理士、ファイナンシャルプランナーとして、新設法人、決算法人のセミナー講師を行うなど、中小企業の立場にたった講座が人気を博す。税務相互相談会会員。税務調査習得会会員。

大塚社労士事務所

特定社会保険労務士　大塚　隆裕 氏

平成19年大塚社労士事務所を開設。
平成21年に特定社会保険労務士を付記。厚生労働省委託事業「中小企業労働契約改善事業」就業規則アドバイザー。東京都社会保険労務士会多摩統括支部　幹事。