

<とくしま創業塾カリキュラム>

※天候等の理由によって、日程を一部変更する場合がございます。

※基礎・応用講座の開催日当日に、授業の前後(17:30~18:30・21:00~22:00)で個別相談も併せて実施します。
(事前予約必要、一人30分以内)



(平成29年度とくしま創業塾開催風景)



トクシイ

充実の講師陣

中小企業診断士 長尾 辰彦氏
 中小企業診断士 平井 吉信氏
 税理士 岡 寛之氏
 社会保険労務士 神原 由香里氏
 創業者 福永 由里子氏、高木 博代氏、今井 加奈子氏
 (株)日本政策金融公庫徳島支店/徳島県信用保証協会(創業融資担当者)

①【基礎講座】

開催日	時間	テーマ	講師
平成30年 10月3日(水)	18:30~19:30	創業へのファーストステップ(創業への心構え。)	中小企業診断士 長尾 辰彦氏
	19:40~21:00	仲間を作ろう(テーマを元に、自由に雑談。)	
平成30年 10月5日(金)	18:30~19:30	創業資金の制度説明	(株)日本政策金融公庫徳島支店 徳島県信用保証協会
	19:40~21:00	創業時に必要な労務の基本知識 創業時に必要な税務の基本知識	社会保険労務士 神原 由香里氏 税理士 岡 寛之氏
平成30年 10月10日(水)	18:30~21:00	人とのコミュニケーション (伝える時、聞く時のポイントを掴む。) 商品やサービスの特徴は何? (ライバル商品とどう違うか伝えられますか?)	中小企業診断士 長尾 辰彦氏
平成30年 10月12日(金)	18:30~21:00	お客様が求めていること (お客様を満足させる商品やサービスとは。) 商品・サービスをお客様に知ってもらう (お客様はどうやって商品の情報を得ているの?)	中小企業診断士 長尾 辰彦氏
平成30年 10月17日(水)	18:30~21:00	お店の計画を立てる (お金のこと、人のこと、設備のこと。) お店を続けていくには? (ゲームで楽しみながら、経営の事も学ぼう。)	中小企業診断士 長尾 辰彦氏
平成30年 10月19日(金)	18:30~21:00	創業者と仲間との交流時間 (3名の創業者がグループの中心となり、 仲間づくりのお手伝いをします。)	福永 由里子氏 高木 博代氏 今井 加奈子氏

②【応用講座】 講師：平井 吉信氏・長尾 辰彦氏

開催日	時間	テーマ
平成30年 10月24日(水)	18:30~21:00	創業の原点を見つめる。 ~70歳まで続けられる、幸福に生きていける~ ・生きていく選択のひとつが創業。いまの時代はどう動いているか、そのなかで自分は何ができるか、したいのかを問いかけて。 ・幸福とは何か? 幸福の具体的な定義とそれを実現する創業の姿を見据えます。
平成30年 10月31日(水)	18:30~21:00	いまの時代を見つめながら、自分の立ち位置を見つける。 ・時代とともに変わる事、変わらない事。自分の強みを活かして誰かの課題を解決できること。 ・創業時に描いた立ち位置を大きく変えないけれど、微調整しながら手探りで変えることもあります。
平成30年 11月7日(水)	18:30~21:00	ぶれない理念と独自の世界観。それが魅力、それが利益。 ・あなたの事業は流行に飛びつくだけで支えがなくなってしまうか? 思いや使命感とやっていることが一致すれば小さな事業所でも支えあって大きく羽ばたくことができます。 ・理念がなぜ長期的に安定した収益に結びつくのか、理念の本質は何か?
平成30年 11月14日(水)	18:30~21:00	コンセプト。 ~誰のどんな場面でどのように役立つの~ ・ビジネスや店舗、サービスなどそれぞれにコンセプトを考えます。誰のどんな場面で役に立つのかが「価値」であり、それ対価を払う人がお客様です。 ・場面を描くに必要なのはあなたなりの洞察。現場に出てじっくりと「心の目」も交えて見つめます。
平成30年 11月21日(水)	18:30~21:00	顧客を獲得する、顧客を維持する。行動心理の秘密とは。 ・創業後の大きな課題は顧客の獲得のみならず苦勞されています。一方で顧客の獲得はできても定着ができない事業所も少なくありません。 ・解決には、顧客の「選択」を「簡単」にする、「習慣」に変えるしくみづくりがあります。
平成30年 11月28日(水)	18:30~21:00	冒険は必要だけど無茶はしない。 ~事業承継、兼業創業、仮説と検証~ ・無からの創業がすべてでないのです。サラリーマンや兼業をしながら創業するのも賢明なやり方。誰かが立ち上げた事業の経営資源とお客様を譲り受ける事業承継も選択肢です。 ・比較や体験を通じて顧客を洞察するテストマーケティングは大企業でも不可欠となっています。
平成30年 12月5日(水)	18:30~21:00	ソーシャルの時代、伝わるコンテンツ。紙媒体とインターネット ・紙媒体であれインターネットであれ「伝わる」発信は共通です。顧客心理や脳科学を理解して見出し、本文、イメージを設計します。 ・いまの時代の底流を流れる感情のうねりを感じていますか? ソーシャルから細くマーケティングの着眼点を肌感覚で捉えることが求められます。
平成30年 12月12日(水)	18:30~21:00	収支計画と身の丈の資金計画。お金をどこから集めてどう使う? ・売上の予測や経費の見積もり、初期投資と借入金の額など収支と資金は創業者が苦手な分野。でも事業計画がある事業所が、ない事業所よりも存続することはデータで明らかとなっています。 ・キャッシュフローと借入金の関係を把握すること、日常の会計処理を費用をかせずに簡潔に経営に役立てる実務の視点。
平成30年 12月19日(水)	18:30~21:00	続けていくためにしておくこと、個人と組織のマネジメント。 ・やりたいことがあってヒトを雇うのではなく、やりたいヒトがやりたいことをやるのがいまのビジネス。そこには行動心理学や動機付け、ストレスマネジメントなどの概念が入ってきます。 ・個人で仕事をするには生産性が重要。生産性を上げる重要な視点は「やらなくてもいい作業をしない」です。組織と個人の時間の使い方を考えます。
平成30年 12月26日(水)	18:30~21:00	ビジネスモデルの深淵を探る。 ~ヒトの心を見つめて~ ・ビジネスを立ち上げるのと軌道に乗せて成長するのは別のマネジメント。さらにビジネスモデルとは何か? その本質を見つめつつ、初回の問いに立ち返ります。 ・最終回は参加のみならず意志表明の場でもあります。

③【補習事業】 (創業を目指す人に、事業譲渡を希望する経営者を紹介します。)

平成30年 11月27日(火)	18:30~20:00	事業承継・創業マッチングカフェ(徳島グランヴィリオホテル1階)
平成30年 12月14日(金)	18:30~20:00	事業承継・創業マッチングカフェ(徳島グランヴィリオホテル1階)

※【徳島市創業個別相談会】 ※希望者のみ(一人30分)

平成30年 11月22日(木)	13:00~16:30	税務・創業融資・補助金等経営個別相談(ふれあい健康館2階)
平成30年 12月20日(木)	13:00~16:30	税務・創業融資・補助金等経営個別相談(ふれあい健康館2階)