

開催要項



- 日程 ○基本コース 平成22年 9月28日(火)～11月11日(木)
※ 10月2日の講義のみ土曜日ですので注意してください
○継続コース 平成22年11月25日(木)、30日(火)
- 時間 各講義とも 18時30～21時30 (3時間)
※ 10月2日(土)は13時～20時ですので注意してください
- 場所 恩納村コミュニティセンター 視聴覚室
恩納村字恩納419-3 (万座毛と万座ビーチホテルの間)
- 受講料 お一人様 5,000円 (テキスト・資料代含む全工程の総額)
- 募集定員 20名
(定員に達した場合は、塾参加の動機などを踏まえ選考します。)
- 対象者 これからお店をはじめる予定の人、はじめて間もない人
人脈を増やしたい、自分自身に前向きで向上心のある人
- 応募〆切 9月17日(金) 17時まで
- 申込方法 下記申込書へご記入の上、FAX、直接持参にてお申し込みください

お申込
お問合せ

恩納村商工会

恩納村字恩納419-3 (コミュニティセンター内)
TEL (098) 966-8258
FAX (098) 966-2435
HP: www.onnanavi.jp/
メール: onna@onnanavi.jp



「創業塾」受講申込書

フリガナ				性別	年齢
氏名				男 ・ 女	歳
住所	〒 -				
電話番号 携帯番号	() -	-	現在の職業		
e-mail					
創業予定時期	1. 平成 年 月頃 2. 未定 3. 既に事業を行っている (平成 年～)				
創業したい業種 興味がある業種	製造業・卸売業・小売業・サービス業・建設業・飲食店・他 具体的にどんなこと? ()				
受講の動機や学びたい事についてご記入ください					

※本申込をFAX、メール、持参にて恩納村商工会までお申込ください。受付完了後に「受講票」を送付致しますので、内容をご確認の上、受講料(5,000円)を商工会まで持参か指定口座にお振込みください
※記入頂いた個人情報については、本事業実施のために使用する他、各種連絡、情報提供等に使用致します。

お申込は直接事務所で行うか、FAXをお願いします
FAX 098-966-2435 創業塾担当 金城 まで



創業者が抱える大きな悩みは『売上作り』
商売の源泉である『お客様』視点の売れる仕組み作りを
具体的に解りやすくお伝えします!

ONNA 創業塾

○参加対象者
創業を目指す方
いずれ起業したい
人脈を増やしたい
より売上を伸ばしたい

あかるく、あたたかく、
たくましい企業作りを
しましょう!!

売上UPの
ヒント満載

儲けの
ルール

売れる仕組み
のコツをつかむ

経営の源は
お客様!



経営を学ぶ学校 当山達男先生

売れる仕組み作りで
創業を成功させる!

限定
20名

受講料
5,000円

基本コース：9月28日(火)～11月11日(木)【全14日間】

創業に関する明確な動機付けから、あなたが成功するために必要なピースを探して、商品、地域、客層、営業・販売、顧客視点で売れる仕組みについて学び、『あなたの会社』を相手に伝える印象ある一言を見つけます!

ちょっと応用：11月25日(木)・30日(火)

資金調達、ここだけは抑えておきたいITの活用術、労務で抑えておきたいポイントや活用できる雇用助成金制度等、経営に役に立つ内容になっています。

【原則として創業塾基本コース受講者を対象としたフォローアップセミナーです】

※ 詳しくは裏面をご覧ください

主催：恩納村商工会・全国商工会連合会



創業塾 基本コース カリキュラム

	月日・曜日	時間	テーマ	こんな事をやります
①創業・経営のための基本的なことについて学びます 日本人事(株) 當山 達男 あなたの願望、熱意を具現化して道筋を立ててしっかりした戦略(方向性)と戦術(やるべき事)をまとめることができれば、一時的なブームやライバル店に左右されない企業を作ることができます。				
1	9月28日(火)	18:30~21:30 (3時間)	○創業・経営の基本	経営における道筋とは？ 夢、思いの意味、動機づけとは？
②あなたが成功する為に必要なピース探し (株)ビジネスコンサルタント 伊良皆 聡 自分の特徴や傾向などを見つめなおし、あなたの「強み」を再認識して、成功している自分、なりたい自分になるために現在の自分を点検します。また、あなたの行動の仕組みを科学的、論理的に理解して納得して行動できるようにします。				
2	10月 2日(土)	13:00~20:00 (7時間)	○自己点検 ○自己診断 ○相互アドバイス	自分自身を理解して、対応策を検討するための相互アドバイスなどを行います
③売れる仕組み作りについて学びます 日本人事(株) 當山 達男 商売の源泉はお客様であることを理解して、ビジネスコア(差別化、付加価値)を見つけ、しっかりした営業販売戦略を作ります。				
3	10月 5日(火)	18:30~21:30 (3時間)	○戦略と戦術とは？	戦略(方向性)と戦術(実行計画)について
4	10月 7日(木)	18:30~21:30 (3時間)	○ランチェスター戦略	あなたのNo.1は？小さな企業の戦い方とは？
5	10月12日(火)	18:30~21:30 (3時間)	○商品戦略	他との差別化、優位性とは？ 顧客に支持されるのか？
6	10月14日(木)	18:30~21:30 (3時間)	○地域・客層戦略	どの市場(地域、客層)で勝負するのか？
7	10月19日(火)	18:30~21:30 (3時間)	○営業・販売・顧客戦略	売れるための仕組み作りとは？ お客様視点の商売とは？
8	10月21日(木)	18:30~21:30 (3時間)	○組織・時間戦略	組織、役割、人材について 時間、工夫、和(なごみ)について
④儲かる仕組み作りについて学びます 日本人事(株) 當山 達男 儲けのカラクリはシンプルです。会計データの見るポイントを理解して、効果的且つ経済的な経営資源の活用について学び、儲け続ける企業体質を作っていきます。				
9	10月26日(火)	18:30~21:30 (3時間)	○財務の基本的なこと	会社の数字の見方 (ピンポイント会計データ)
10	10月28日(木)	18:30~21:30 (3時間)	○収益アップの法則	目標設定(売上、利益)によるPDCAとは？ (企業における経営管理について)
⑤行動計画(ビジネスプラン)作り 日本人事(株) 當山 達男 どんぶり勘定ではいつまでたっても儲かりません。経営戦略におけるPlan(計画)をしっかり作って、Do(実行)して、Check(進捗の管理)で計画との差異について検証して、Action(次の一手)で対応するPDCAサイクルを理解して自身の行動計画を作っていきます。				
11	11月 2日(火)	18:30~21:30 (3時間)	○行動計画作り (ビジネスプラン作成)	経営方針、売れる仕組みのまとめ (営業販売戦略作り)
12	11月 4日(木)	18:30~21:30 (3時間)	○行動計画作り (ビジネスプラン作成)	数値目標設定による儲かる仕組みのまとめ (収支計画作り)
⑥効果的なプレゼンテーションと自己宣言！ 日本人事(株) 當山 達男 あなたの会社を初めて会う人や知らない人に紹介、PRするには、しっかり会社のことをわかっている必要があります。長い説明ではなく、効果的な印象を残す一言を見つけていきます。				
13	11月 9日(火)	18:30~21:30 (3時間)	○効果的なプレゼンとは？	伝えたいことを効率的に伝える方法とは？
14	11月11日(木)	18:30~21:30 (3時間)	○自己宣言！	あなたの会社のPRを一言で！！



ちょっと応用継続コース カリキュラム

(1) 創業者のための資金調達について 沖縄振興開発金融公庫北部支店 業務課長 前村 司
 創業者が開業する時に直面する大きな問題のひとつである資金調達について活用できる資金制度の説明などをわかりやすく説明します。

(2) ここだけは抑えておきたいIT活用術 (株)リセ 取締役 上間 英樹
 情報は経営資源の一つといわれる中でITの分野は経営者の認識不足で積極的な活用が出来ない現状があります。技術的なことではなく、経営の視点からITを経営に生かす術について、具体的にわかりやすく解説していきます。

1	11月25日(木)	18:30~19:30 (1時間)	○資金調達について	創業者支援資金の概要説明から審査のチェックポイントや注意点について
2		19:30~21:30 (2時間)	○ここだけは抑えておきたいIT活用術	ネット社会の昨今、ITを通じた企業課題について学び、ITをどのように取り入れたら役に立つのか？をわかりやすく説明します

(3) 労務のルールと活用できる助成金について 堀下社会保険労務士事務所 堀下 和紀
 社員を雇用する際に、社員のモチベーションアップのために抑えるポイントについて学びます。また、人を雇用する際に活用できる助成金は多くあります。その中で地域再生中小企業創業助成金を中心に具体的にわかりやすく事例を踏まえて紹介します。

3	11月30日(火)	18:30~21:30 (3時間)	○労務のルールと活用できる助成金について	雇用における抑えておきたいポイントや活用できる雇用助成金等についてわかりやすく説明します
---	-----------	----------------------	----------------------	--

2010年 ONNA創業塾 講師陣 プロフィール

當山 達男(とうやま たつお) 日本人事(株)代表取締役

昭和24年生まれ。那覇高等学校、東京経済大学卒業後、会計事務所に13年勤務。税理士試験資格取得(簿記論、財務諸表論、所得税法)。日本の人事・賃金の第一人者である楠田 丘(くすだ きゅう)先生のもとで学び、人事をベースにした「當山流企業活性化法」を確立し、幅広い分野で中小零細企業の経営指導を35年に渡って行う。21世紀は感性の時代・芳村 思風(よしむら しふう)先生に師事し、ランチェスター経営戦略を学び、**沖縄で1位作りを目的とした『沖縄初！経営を学ぶ学校』を主宰**。独立後3,000回を超える後援実績を誇る。



伊良皆 聡(いらみな さとし) (株)ビジネスコンサルタント

昭和44年生まれ。石垣島出身。平成7年、(株)ビジネスコンサルタント入社。広島、東京、横浜で営業。東京、横浜(神奈川統括)営業所長。平成17年4月コンサルタント部門へ移籍。平成19年コーディネーターコンサルタント。年間20社~30社のコンサル・研修を担当。行動科学を応用したコンサルテーションや能力開発プログラムを専門とする。

上間 英樹(うえま ひでき) 株式会社リセ 取締役

昭和41年生まれ。那覇市出身。科学技術学園卒業後、昭和60年より日産自動車総合研究所入社。情報処理部門で神奈川県知事賞を受賞。平成13年に日産自動車(株)より発明に関する表彰(社長賞)。平成8年株式会社リセ入社。システム部長を経て現在取締役。



堀下 和紀(ほりした かずのり) 堀下社会保険労務士事務所 代表

昭和46年、福岡県生まれ(ウチナームーク)。平成7年、慶応義塾大学商学部卒業。安田生命保険相互会社、エッパ石油株式会社を経て、堀下社会保険労務士事務所を開業。エナジャイズコンサルティング株式会社代表取締役。年間50回を超える各種団体セミナー講師として、沖縄県内外で活躍。わかりやすさ抜群のセミナーは満足度調査で高い評価。また、厚生労働省管轄の助成金に関しては、No.1のクオリティーと実績を誇る。顧問先150社以上の人事・労務管理に関して、鋭い洞察力と提案力で好評。著書『なぜあなたの会社の社員はやる気がないのか？』