

令和2年度  
第1回

無料！オンラインで見る！

# 日暮里経営セミナー

## ～新たな取り組みへの挑戦と クラウドファンディングの活用！～

今回の日暮里経営セミナーは、**YouTube**でオンライン配信  
をします！自宅や会社でお好きな時間に視聴可能！  
資料請求いただいた方には、  
セミナー資料を無料でお送りします！

荒川区公式  
YouTube  
チャンネルから  
視聴できます！



講師 稲田 裕司氏 (株)マインズコンサルティング

大手自動車メーカーなどを経験した後、経営コンサルタントとして独立。アドバイスを行った企業数は1000社以上。マーケティング戦略や新事業進出、新規顧客開拓等に強みを持ち、手掛けた事業分野は多岐に渡る。あらかわ経営塾講師、中小機構関東本部 中小企業支援アドバイザー、中小企業大学校講師等を務めている。

荒川区公式YouTube チャンネル	内容
「日暮里経営セミナー」で検索し、 配信期間中に荒川区HP内の リンクからご視聴ください。	新たな取り組みへの挑戦と クラウドファンディングの活用！
9月23日(水) ～ 10月16日(金)	(前半) コロナ禍だからこそ、自社製品を見つめなおす！
9月30日(水) ～ 10月16日(金)	(後半) 新たな取り組みのための資金調達 「クラウドファンディング」

※荒川ケーブルテレビの「あらかわ情報スクエア」にて先行放送いたします。  
放送スケジュールは、(前半)9月14日(月)～9月20日(日)、(後半)9月21日(月)～9月27日(日)です。



お問合せ

TEL 03-3802-4808

FAX 03-3803-2333

HP 「日暮里経営セミナー」で検索

荒川区産業経済部経営支援課

主催：荒川区、(独)中小企業基盤整備機構関東本部

セミナー資料の請求は裏面へ！

参加費無料

# あらかわ経営塾ONLINE

## 第16期生募集

第1回は体験講座になります  
お気軽にご参加ください

コロナ禍による売上減少、新しい生活様式への対応等  
様々な課題の解決に向けて全力でサポートします！



【稲田裕司氏】



【伊藤弘一氏】



【五十嵐暁美氏】



【藪田安之氏】

### 過去15年で125社 140名が卒業！

＜製造業・卸売業・サービス業等、様々な業種の方の受講実績有り！＞

経験豊富な専門家の講義・アドバイスを受けながら、自社の強みや経営課題を見つめ直し、今後の解決策を考える、大変満足度の高いプログラムです。希望者には個別指導を通じて、今後の事業計画作成まで全力でサポートします。

#### ＜卒業生の声＞

・もやもやしていた自社の課題が明確になりました。また、売上UPや販路拡大のノウハウや知識を学べました。

・個別相談では、経営革新計画の承認取得までサポートしていただきました。取得後は低利での資金調達や補助金申請時に役立っています。

カリキュラム	日時 ※原則18:30～ 21:00	内容
第1回	9月14日(月) 【体験講座】	・変革の時代を生き抜く ・公的機関の支援策を知る
第2回	10月2日(金)	・環境変化をどう捉えるか ・自社を見つめ直す(1)
第3回	10月30日(金)	・自社を見つめ直す(2) ・ワークショップ
第4回	11月12日(木)	・グループ討議
第5回	12月3日(木)	・グループ討議
	12月～令和3年3月	・個別指導(毎月1回程度)
第6回	令和3年3月	・修了式

#### 対象

区内企業(個人事業主含む)の  
経営者・幹部・後継者等  
※修了生の再受講も可能です

#### 定員

12名程度(先着順)

#### 参加条件

インターネット環境のある方  
※原則オンライン上でセミナー・個別  
指導を行います

#### 問合せ

荒川区経営支援課 島田  
TEL: 03-3802-4808  
FAX: 03-3803-2333

主催:荒川区 協力:独立行政法人中小企業基盤整備機構関東本部

申込は裏面参照

～コロナ禍の影響によって加速度的に変化する時代、  
生き残りをかけて今実行すべき顧客開拓～  
**コロナ禍を生き抜く新規顧客開拓の進め方**

[中小企業大学校 金沢キャンパス開催]

研修のねらい

人口減少、海外との競争熾烈化などの環境変化の中、既存取引先からの受注増が期待通りに進まなくなり、新規顧客開拓は益々重要度を増しています。しかし、コロナ禍の影響により、新規顧客開拓はこれまで以上に難しい状況となりました。

本研修では、withコロナからアフターコロナに移り変わる環境下で、中小企業が生き残っていく為の新規顧客開拓の方法、営業戦略の見直し等について、自社をテーマにして考えて頂きます。また、新たな顧客へのアプローチや、商品の新しい用途を見出すことで、新規取引に繋げるプロセスを理解するとともに、自社に合った実効性の高い新規顧客開拓への取り組み方を学んでいただきます。

研修のポイント

- ☑ 効率的な顧客アプローチで新規顧客開拓の生産性が向上します。
- ☑ 新規顧客開拓が個人的スキルから組織的スキルへ進化し、組織としての営業力が高まります。
- ☑ 自社の顧客動向を客観的に分析することで、新規顧客開拓の仮説を立てるとともに、自社に合った新規顧客開拓の行動計画を策定します。

研修期間

2020年  
9 / 14 月 ~ 16 水

対象者

管理者、新任管理者

- ・ 営業部門の管理者・チームリーダーの方
- ・ 新市場・新規顧客の開拓を目指す企業の方
- ・ 営業力の底上げをしたい企業の方

定員 20名

受講料 32,000円(税込)

会場

中小企業基盤整備機構 北陸本部  
【中小企業大学校 金沢キャンパス】  
(金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル)

月日	時間	科目	内容
9 / 14 月	9:20-9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:30	新規顧客開拓の本質 環境の変化と新規顧客開拓手法の変化	新規顧客開拓の必要性を理解した上で、新規顧客開拓の基本的な考え方を学びます。 ・ 時代の変化とコロナの影響による外部環境の変化 ・ 新規顧客開拓の重要性 ・ 新規顧客開拓が上手く進まない理由 ・ 新規顧客開拓の仮説・検証・改善のサイクル
	13:30-17:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス	新規顧客開拓の具体的な実行ステップについて、事例と演習を交えて学びます。 ・ 新規顧客開拓の事例研究 ・ 外部環境分析の進め方(顧客動向の把握等) ・ 内部環境分析の進め方(自社商品・サービスの棚卸等) ・ 顧客ニーズと自社シーズのマッチングポイントを探る ・ 魅力的な市場を探る ・ 新たな顧客ターゲットと戦略の検討
9 / 15 火	9:30-14:30 (昼休12:30～13:30)		
	14:30-17:30		これまでに学んだ内容を踏まえて、自社の新規顧客開拓のアクションプランを作成します。計画作成後、受講者同士での相互アドバイスと講師によるフォローアップを行い、実効性を高めます。
9 / 16 水	9:30-17:30 (昼休12:30～13:30)	自社の新規顧客開拓計画(演習)	・ 自社の新規顧客開拓計画の作成と相互アドバイス ・ 計画実行に向けた課題整理 ・ 組織的アプローチにつなげるポイント
	17:30-17:40	修了証書交付	

※事前課題に、ご記入、ご提出いただけます。  
※参加に関して、ノートパソコン、USBメモリ、会社概要、商品紹介資料(パンフレット等)など、用意できる範囲でご持参いただけます。  
※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

稲田 裕司 (いなだ ゆうじ)

大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。以後、1000社以上の企業と営業を共にしてきた。中小ベンチャー企業から大手企業まで、マーケティングを軸に、経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、M&A、資本政策・資金調達等の指導により日本の企業を元気にしたい！その想いを胸に指導を続けている。抽象的な指導ではない、現場を重視した指導に定評がある。独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師。

夢を語るろう。

オンラインで



## しののめ信用金庫 オンライン創業塾

創業の心構えからビジネスプランの作成支援まで、創業支援の経験豊富な講師陣による実践的なプログラムで構成されている創業塾です。

全6回

参加費

11,000円

2020年 各日10:00~12:30

10/10<sup>±</sup>~12/12<sup>±</sup>

定員  
15名

※定員を超える応募があった場合には、当金庫にて選考させていただきます。

お申込み方法 お申込み期限:2020年9月30日まで

右記のURLもしくはQRコードにインターネットでアクセスしていただき、お申込みフォームに必要事項をご入力の上、お申込みください。

URL

<https://bit.ly/3kEWFp5>

QRコード



しののめ信用金庫

主催:しののめ信用金庫

共催:群馬県・富岡市・高崎市・藤岡市・安中市・みどり市・下仁田町・公益財団法人 群馬県産業支援機構・富岡商工会議所・藤岡商工会議所・学校法人 高崎商科大学・群馬県信用保証協会

後援:前橋市・伊勢崎市・前橋商工会議所・高崎商工会議所

# コロナ禍を生き抜く営業改革の進め方 オンラインセミナー < 基礎編 >

## 攻めまくる営業から、選ばれる営業へ

人口減少、海外との競争激化等の環境変化の中、既存取引先からの受注増が期待通りに進まなくなり、新たな顧客の開拓は益々重要度を増しています。しかしコロナ禍の影響によって、顧客開拓はさらに難しくなっています。本研修では、ウィズコロナからアフターコロナに移り変わる時代に、世の中がどう変化していくのか？変化の中、中小企業が生き残っていく為にはどのような営業戦略が必要なのか？さらに、具体的に営業のやり方をどう見直していくべきなのか？等について考えて頂だけけるセミナーです。また、これまで見えていなかった顧客へのアプローチ方法や、商品の新たな用途を見出すことで新規取引に繋げていくプロセスを理解し、実効性の高い営業活動への取り組み方法を学んで頂きます。

### セミナーの特長

本セミナーでは最初に、コロナ禍によって顧客ニーズはどう変化するのか？そして、その変化によって世の中がどう変わるのか？さらに変化によるメリットとデメリットは何なのかについて学びます。その上で、生き残っていく為に自社の営業はどのように変化しなければならないのか？という問題を掘り下げて考えて頂く事をテーマとしています。本セミナーは Zoom を使ったオンラインセミナーです。

受講対象者	経営者、経営企画担当者、マーケティング担当者、営業責任者、営業チームリーダー、他
セミナー定員	20 名程度
受講時間	3 時間（ご要望に応じて設計可能です）
科目	コロナ禍による加速度的な環境の変化について理解し、 生き残りを掛けた自社の営業戦略について考える
内容	コロナ禍による社会環境や経済環境の変化が自社に及ぼす影響を理解するとともに「仮説を立て、検証し、改革に取り組む」手法等について学びます。

※ 本セミナーは、リアルセミナーでも受講することができます。

※ カリキュラムは予告なく変更になる場合がございます。

### 講師紹介



株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

**稲田 裕司** (いなだ ゆうじ)

大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。以後、1000社以上の企業と苦楽を共にしてきた。中小ベンチャー企業から大手企業まで、マーケティングを軸に経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、働き方改革等の支援により"日本の企業を元気にしたい!"その想いを胸に活動を続けている。抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。独)中小企業基盤整備機構アドバイザー、中小企業大学校中小企業診断士養成課程講師、荒川区観光懇談会委員、あらかわ経営塾講師、東京都しごと財団働き方改革専門家、他。

セミナーに関するお問い合わせは

✉ [info@minds-consulting.jp](mailto:info@minds-consulting.jp)

株式会社マインズコンサルティング

〒105-0022 東京都港区海岸 2-1-24 NAC 港ビル 9F  
TEL: 03-5484-9222 / FAX: 03-5484-9224  
<https://www.minds-consulting.jp/>



# 2020年 中小企業のICT活用・デジタルトランスフォーメーション戦略

2020年春、急遽新型コロナウイルス感染症対策を迫られた中小企業では、ICT活用の遅れによる事業継続性の課題が浮き彫りになりました。一方でコロナ禍においてもデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進してきた企業では、業績を維持・伸ばしています。この差は必ずしも企業規模ではなく、ICT活用度の違いであると考えられます。本セミナーでは、生産性向上のキーワードから、非対面・テレワーク・テレカンファレンスなどのビジネスのニューノーマルまでを事例と共に解説し、受講者に多くの気付きをもたらします。

## 本セミナーの特長

中小企業におけるICT活用推進に役立つ、ICTの基礎知識・成功事例から、ウィズコロナ・アフターコロナにおける新たな営業活動手法、SFA/MA導入によるリード生成・ナーチャリング・クロージング手法、益々重要になったWebマーケティング手法など、すぐに使える実践的な最新情報を分かりやすく解説します。

受講対象者	経営者、経営企画担当者経営者、経営企画・情報システム・営業推進・営業・マーケティング・Webマーケティング等の責任者および担当者、マーケティング担当者、営業責任者、営業チームリーダー、他
セミナー定員	30名程度
受講時間	3時間
科目	中小企業のICT活用・デジタルトランスフォーメーション戦略
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ICT活用の基礎知識・事例紹介</li> <li>・SFA/MAを活用した営業活動改革</li> <li>・Webマーケティングの基礎知識・事例紹介</li> <li>・デジタルトランスフォーメーション戦略の検討</li> </ul>

※ 本セミナーは、Web会議ツール（Zoom）を活用したオンラインセミナーです。

※ カリキュラムは予告なく変更になる場合がございます。

## 講師紹介



株式会社マインズコンサルティング 取締役

### 小野 正博 (おの まさひろ)

中小企業から大手企業まで幅広い業種・業態のクライアントに対する実践的な指導を行う。Webの分野では、システム、デザイン、マーケティングを統合したコンサルティング手法に定評がある。中小企業基盤整備機構、各自治体・商工会や、ベンダ企業・ユーザ企業向けの研修・セミナーを多数実施。

荒川区高度特定分野専門家、東京都中小企業振興公社登録専門家

セミナーに関するお問い合わせは

✉ [info@minds-consulting.jp](mailto:info@minds-consulting.jp)

株式会社マインズコンサルティング

〒105-0022 東京都港区海岸 2-1-24 NAC 港ビル 9F  
TEL: 03-5484-9222 / FAX: 03-5484-9224  
<https://www.minds-consulting.jp/>

