

かごしま商人塾

第1回の講座終了後には、受講者交流会も行います。情報交換や人脈づくりの場としてもお役立てください。



令和 年 月 日

※1. ご記入頂いた情報は、本セミナーの運営および今後のセミナー等の情報提供のみに利用いたします。
 ※2. 正社員（法人の役員、個人事業主や共同経営者、家族従業員、パート・アルバイトを除く）の従業員数をご記入ください。
 ※3. 合計 _____ 円：受講料（@15,400× _____ 名分）、交流会費（@4,500× _____ 名分）を _____ 月 _____ 日までに
 下記口座へ振込予定（複数名受講希望の場合は、コピーしてご使用ください。）
【振込口座】 鹿児島銀行本店 普通預金 No.610802 鹿児島商工会議所

令和7年度 かごしま商人塾 カリキュラム

(令和8年1月15日～2月13日:全6回)

第1回 実践経営者に学ぶ

1/15(木)18:30～20:00

※20:15～ 受講者交流会 講師出席予定

(株)リーダーシップコンサルティング
代表取締役社長 岩田 松雄 氏

元スターバックスコーヒージャパン
CEOが語る！
「勝てる組織を作るためのリーダーに
求められる経営力とは」

- ・なぜ各企業で事業を成功できたのか
- ・企業は誰のためにあるのか
- ・リーダーに求められる経営力とは



第2回 情報戦略・生産性向上

1/21(水)18:30～20:30

アカリンク(同)
代表 相馬 正伸 氏

コスト削減と生産性向上を実現する！
「小規模事業者・中小企業の
革命レベルのDX仕事術」

- ・DXの本質を理解すると
進むべき道筋が見えてくる
- ・攻めと守りのDXで理想的な未来を描く
「企業成長ロードマップ」
- ・全社で取り組むDXプロジェクトの
進め方と注意点



第3回 営業力強化

1/28(水)18:30～20:30

(株)セルフファクト
代表取締役 岩城 徹也 氏

取引先も納得！
「高くても売れる営業の技術」

- ・顧客が買いたいと思う営業とは
- ・商談の成否を握る
顧客との関係構築のやり方とは
- ・「あなたから買いたい！」と
顧客に言わせるための提案とは



第4回 価格転嫁・経営戦略

2/3(火)18:30～20:30

(株)ソウルスウェットカンパニー
代表取締役 仲光 和之 氏

自社の適正利益を把握して
高収益を実現！
「価格転嫁のための価格設定・
財務分析のポイント」

- ・脱・価格競争のための3つの着眼点
- ・会社の数字の状況をビジュアルで把握する
- ・利益シミュレーションと複利的改善パターン



第5回 マーケティング

2/5(木)18:30～20:30

ONE SWORD(株)
代表取締役 安部 謙太郎 氏

社内で広告代理店を創る！
「自走型マーケティング戦略の
つくり方」

- ・マーケティング戦略の全体像とは
- ・A4 1枚で作る
マーケティング全体像シートとは
- ・今日からはじめる課題とアクションプラン



第6回 販売促進

2/13(金)18:30～20:30

(株)セブンアイズ
代表取締役 瀧内 賢 氏
(All About ガイド、宣伝会議講師、Schoo 講師)

AI 検索(LLMO・GEO・AEO 対策)など、
他社と差をつける！
「ゼロからはじめる最新Web 戦略」

- ・知っているだけで大きな差がつくWeb
戦略(SEO、SNS、MEO)とは？
- ・戦略・戦術に生成AI を取り入れ、効率よく
集客する！
- ・(小規模事業者・中小企業向け)LLMO・
GEO・AEO 施策の最初の一步

