繋盛の秘訣ここにあり!人気講師たちが集結!

かでします人塾

近年の物価高や人件費の高騰・人手不足など、急激に変わりゆく日本の経済情勢の中で、小規模事業者および中小企業は厳しい経営環境を乗り切るために、より柔軟に対応することが求められています。

実践経営や生産性向上・価格転嫁対策・販売促進などをテーマに、事業戦略・事業計画の策定、様々な経営課題の解決や経営革新に必要な知識やスキルの習得に役立つ講座を6回シリーズで開催します。

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。

日時

令和8年 1月15日 ◆ ~ 2月13日 ●

(1/15 a. 1/21 a. 1/28 a. 2/3 a. 2/5 a. 2/13 a)

【全6回】18:30~20:30 ※第1回のみ 18:30~20:00

第1回講義終了後 受講者交流会予定

場所

鹿児島商工会議所 14 階大会議室

(鹿児島市東千石町1-38)



40名 (先着順)



15,400円 (税込·1名) (税率10%:税込 15,400円·消費税額 1,400円) (インボイス登録番号:T1340005001545) ※第1回交流会費4,500円(参加者のみ・別途)

問合せ・申込先

鹿児島商工会議所 経営支援二課

〒892-0842 鹿児島市東千石町1-38 鹿児島商工会議所ビル13階

TEL:099-225-9534/FAX:099-227-1977/E-mail:shien2@space.ocn.ne.jp

※下記申込書に必要事項をご記入のうえ、1月8日(木)までに

FAXまたはメールにてお申込みください。

ホームページからも お申込みできます。 詳細は裏面をご確 認ください。



6 099-227-1977	「かごしま商人塾 受講申込書	全新 年 日 F
<u> </u>	一一」からしま問人数「安蓮田が書	令和 年 月 【

会社名						TEL		FAX	
従業員数 ※2	名	業種			連絡先	メール		@	
所在地	(∓	_)					
受講者名 ※3	(名前)							1/15 受講者交流会の出欠(○印を) 出席 · 欠席	
受講者名 ※3	(名前)							1/15 受講者交流会の出欠(○印を) 出席 · 欠席	
今回の「かごしま商人塾」にお申込みいただいたきっかけ(複数回答可)									
	□ 会報詞	ま 「アイ	ا لم'	\square DM		□ 窓口	□ 新聞記事	□ ロコミ □ そのほか	
					()	

- ※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 かをしま商人塾 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㈱
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 集象するI
- ・(小規模事業者・中小企業向け)LLMO・ GEO・AEO 施策の最初の一歩

