

受講者が集まる、満足する、意欲が高まる ２０１７年度

セミナー・研修カタログ



参考チラシ付き

- 創　業　塾
- 創業促進
- IT化促進
- SNS活用
- 海外展開
- 経営革新
- 人材確保
- 人材育成
- 事業承継
- 新販路開拓
- 新商品開発
- 新商品開発
- 商店街活性化

JAIRO
ジャイロ経営コンサルティング

ご挨拶

国はデフレ脱却に向けて、「中小企業・小規模事業者の活力強化が不可欠」であるとしており、皆様のより以上の経営支援が求められつつあるなか、私共では皆様の経営支援の一助としてセミナー・研修のお手伝いをしております。

今期の中小企業・小規模事業者施策に沿ったセミナーテーマを中心に、３０年以上の実績に基づいた「各種セミナー・研修」をご提案させていただきます。

今回は各セミナーテーマ毎に企画骨子と受講者募集のチラシを添えました。

本カタログをご参照の上、ご活用いただければ幸いです。

ジャイロ総合コンサルティング（株）　会長　大木 ヒロシ



目次

シリーズセミナー集

- 創業塾 ・・・6
- 経営革新塾（第二創業） ・・・10
- ６次産業化・農商工連携セミナー ・・・12
- 事業承継セミナー（後継者育成） ・・・14

単発セミナー集

- 人材育成セミナー ・・・18
- 営業力強化セミナー ・・・20
- リスクマネジメント（BCP）研修 ・・・22
- 経営計画作成・補助金獲得セミナー ・・・24
- 消費税軽減税率対策セミナー ・・・26
- マーケティングセミナー ・・・28
- 新事業アイデア発想セミナー ・・・30
- SNSフル活用セミナー ・・・32
- スマホで動画フル活用セミナー ・・・34
- チラシ販促セミナー ・・・36
- 販路開拓セミナー ・・・38
- クレーム対応セミナー ・・・40
- 顧客満足度向上セミナー ・・・42
- 徹底接遇トレーニングセミナー ・・・44
- Wordpressを使ったHP作成セミナー ・・・46
- 問題発見・解決セミナー ・・・48

講師紹介 ・・・50

2016年セミナー実績 ・・・54

2017年度

シリーズセミナー集

創業塾「標準カリキュラム」（全10講座）

JAIRO ジャイロ総合コンサルティング

狙い・目的

- 創業意欲を高め創業を促進します。
- 創業に係る知識の全般を習得していただきます。
- 特に創業に失敗しないためのリーンスタートアップを学びます。
- 創業計画を立案・作成します。

カリキュラム（例）

5時間×10回（標準）変則も可能

	タイトル	内容
1	失敗しない創業計画とは	• 創業計画の立案ポイントを学ぶ • 最新の創業理論リーンスタートアップとは
2	確実に売るために	• ターゲット市場の見つけ方 • マーケティングとターゲッティング
3	儲かる仕組みづくり	• 売れる商品とサービスの作り方 • ビジネスモデルのチェックポイント
4	地域を活かした商品開発	• 売れる商品・サービスの作り方 • トレンドとニーズの捉え方
5	どんな価格なら売れるのか	• 適正な価格設定を学ぶ • 最新のプライシング理論を知る
6	売れる販路開拓	• 効果的な販売方法を学ぶ • 4:6 経営という考え方
7	売れる販売促進 Ⅰ	• チラシ、DM 等の販売促進ノウハウ • 自分のチラシを作って見よう
8	売れる販売促進 Ⅱ	• Web 活用の販売促進策 • ホームページ作成依頼のポイント
9	資金調達と資金計画 許認可、手続き知る	• 各種補助金活用のポイント • 創業資金融資について
10	事業計画書の作成	• 創業計画の立案ポイント • 創業計画書の作成

募集チラシ（サンプル）


平成28年度地域創業促進支援事業
その夢あきらめないで！
創業ノウハウを徹底的に学ぶ5日間。
2016
野田地域
創業スクール
あなたには夢がありますか？
そのあなたの夢の実現をお手伝いします。
創業スクールは、失敗しない創業のノウハウを学んで頂く講座です。経営なんて分からない方にも、分かりやすく、丁寧に学べるようになっています。
また、本講座へ参加している受講者同士の交流を通じてかけがえのない仲間との出会いも創業成功の後押しになります。
迷っている方はまずはお話しください。きっと何かがかわります。
夢をかなえる！創業セミナー
2016年
9月10日(土)
時間：10：00～13：00
会場：野田商工会議所
費用：無料　※先着50名様
内容：夢をかなえる創業ノウハウを学ぶ！
気になる方は、「無料講座」を受講して下さい！
扉は叩かなければ開かない。創業の夢を実現させる扉を押
第1回 第2回 第3回 第4回 第5回
10/22(土) 10/29(土) 11/12(土) 11/19(土) 11/26(土)
対象者 起業予定・独立開業に興味のある方（会社員・主婦・学生・退職後に何か
会場 野田商工会議所　会議室
定員 30名　※先着順
受講料 10，800円（税込）　※全5日間（30時間）
講師 ジャイロ総合コンサルティング　講師陣
主催 野田商工会議所　協力 野田市・朝日本政策金融公庫松戸支店・千
各回10：00～
日程 講座名 主な内容 講師名
夢をかなえる創業セミナー〈無料講座〉カリキュラム
9/10(土) 無料講座 夢をかなえる創業セミナー
・創業環境が整った！今がチャンス！
・成功する創業と失敗する創業・違いはどこにあるのか？
・創業スクールのご案内
ジャイロ総合コンサルティング株式会社 代表取締役 大木 ヒロシ
野田地域創業スクール〈本講座〉カリキュラム【ベーシックコース】
10/22(土)
小さく産んで大きく育てるカ「失敗しない創業のコツとツボ」
・オリエンテーション
・創業環境の変化を知る
・リーン・スタートアップの考え方
・0円起業からの上手な成功をつかむ
地域の創業者による体験談
・地域創業者から学ぶ（創業本音）
・成功企業から学ぶ成功事例
・自己PR力を高めて融資力を高める
ビジネスプランの作成準備
・ビジネスプランの作成に向けて準備
・ビジネスプランの白紙に、書つけ方
ジャイロ総合コンサルティング株式会社 代表取締役 大木 ヒロシ
10/29(土)
創業のビジョンとビジネスモデル
・自らが実現したい創業のイメージ・自分の強み・弱みを知る
・ビジネスモデルの作り方
・ビジネスアイディアの開発し
・地域実業の活用
"マーケティングの基礎知識"
・マーケティングの基礎知識
・既存の類似事業や競合他社の分析
・自分の商品・サービスの強み・弱み
税務・法務
・"創業期に必要な手続き"
・人材採用、採用、労務、補助金制度活用
・税務に関する基礎知識
・個別ケースの基本となる法律の基礎
・事業活動に必要なリスク"
ジャイロ総合コンサルティング株式会社 大塚 重義
千葉県社会保険労務士会 松吉支部
11/12(土)
営業販売戦略
・営業計画・販売計画の作り方
・新規開拓・顧客へのアプローチ方法
会計の基礎知識
・分かりやすい会計書
・売上げが上がっても利益するのか？
・資金繰り（キャッシュフロー）についての考え方
・黒字にかかる法人税額のポイント
資金調達と公的支援制度の活用
・資金調達の手法
・創業者融資制度について
・公庫融資制度の活用
朝日本政策金融公庫 松戸支店
ジャイロ総合コンサルティング株式会社 税理士 横塚 純子
11/19(土)
ビジネスプランの作成準備
作成のワークショップ
・ビジネスプラン作成方法
・リスク分析と回避策の検討
ビジネスプランを形にする『ビジネスプラン作成』
・小さく始めるネット開業の可能性
・無料から始めるネット運営
・あなたの商品を販売してみよう
プレゼンテーション
・自分のビジネスプランを発表前に伝えるプレゼンテーション手法・理論的な話し方・伝え方
ジャイロ総合コンサルティング株式会社 代表取締役 渋谷 雄大
11/26(土)
ビジネスプランの最終チェック『実行計画・個別相談』
・ビジネスプランの作成方法作成時のポイント
・ビジネスプランのブラッシュアップ
・実行計画の重要性
ビジネスプランの発表「ビジネスプラン発表会」
・ビジネスプランを発表し先輩等の前向きにリベストプランを決定する
ジャイロ総合コンサルティング株式会社 代表取締役 渋谷 雄大
野田商工会議所の創業スクールから多くの創業者が生まれています！
お申し込みは 電話・FAX・Eメール HPから
野田商工会議所 〒278－0035 千葉県野田市中野台 168－1
TEL 04-7122-3585 FAX 04-7122-7185
E-mail info@nodacci.or.jp URL www.nodacci.or.jp
受講希望 □9/10(土)の創業セミナー(無料)を受講する □創業スクール本講座を受講する
※希望する講座にレを入れ下さい。
ふりがな
氏名
年齢 才
職業
住所
電話 ※日中ご連絡できる番号をご記入下さい
E-mail
【個人情報の利用目的について】本申込書で得ました個人情報につきましては、以下の利用目的の範囲でのみ利用します。
① 受講時の本人確認 ②受講者台帳の作成 ③本セミナーに関する連絡 ④当会で行うセミナーなどの案内 ⑤当事業に関する各種アンケートの実施

創業塾・地域型（全10講座）

狙い・目的

- 創業意欲を高め、地域内での創業を促進します。
- 創業に係る全般知識を習得していただきます。
- 特に創業に失敗しないためのリーンスタートアップを学びます。
- 創業計画を立案・作成します。

カリキュラム（例）

5時間×10回（標準）変則も可能

	タイトル	内容
1	失敗しない創業計画とは	• 創業計画の立案ポイントを学ぶ • 最新の創業理論リーンスタートアップとは
2	確実に売るために	• ターゲット市場の見つけ方 • マーケティングとターゲッティング
3	儲かる仕組みづくり	• 売れる商品とサービスの作り方 • ビジネスモデルのチェックポイント
4	地域を活かした商品開発	• 売れる商品・サービスの作り方 • トレンドとニーズの捉え方
5	どんな価格なら売れるのか	• 適正な価格設定を学ぶ • 最新のプライシング理論を知る
6	売れる販路開拓	• 効果的な販売方法を学ぶ • 4:6 経営という考え方
7	売れる販売促進 Ⅰ	• チラシ、DM 等の販売促進ノウハウ • 自分のチラシを作って見よう
8	売れる販売促進 Ⅱ	• Web 活用の販売促進策 • ホームページ作成依頼のポイント
9	資金調達と資金計画 許認可、手続き知る	• 各種補助金活用のポイント • 創業資金融資について
10	事業計画書の作成	• 創業計画の立案ポイント • 創業計画書の作成

募集チラシ（サンプル）



創業塾in甘楽町5日間のカリキュラム

- 9月4日(日)～10月2日(日)の毎週日曜日の 9:30～16:30 の創業に関する情報提供と学習です。内容は具体的で分り易く構成されています。
- 都合つく日と時間だけでの参加もできます。
- 全講座を受講した方には「創業・起業百科事典」1680円が進呈されます。
- テキストは配布されますので、筆記具のみご持参下さい。
- 服装は自由です。
- 会場は甘楽町商工会です。

講座日程　※午前 9:30～12:00　昼休憩 12:00～13:00　午後 13:00～16:30　適宜に休憩が入ります。

日	講座	講座テーマ	講座・実習の概要	担当講師
9月4日（日曜）	第1講座	失敗しない創業計画とは	【講義】創業計画の立案ポイントを学ぶ ・最新の創業理論リーンスタートアップとは。	ジャイロ総合コンサルティング㈱ 西村伸郎
	第2講座	確実に売るために	【講義】ターゲット市場の見つけ方 ・マーケティング手法でのターゲッティング。	
9月11日（日曜）	第3講座	儲かる仕組みづくり	【講義】ビジネスモデルの構築 ・ビジネスモデルのチェックポイント。	ジャイロ総合コンサルティング㈱ 大木ヒロシ
	第4講座	地域を活かした商品開発	【講義】売れる商品・サービスの作り方 ・トレンドとニーズの捉え方。	
9月18日（日曜）	第5講座	どんな価格なら売れるのか	【講義】適正な価格設定を学ぶ ・最新のプライシング理論を知る。	ジャイロ総合コンサルティング㈱ 大塚真義
	第6講座	売れる販路開拓	【講義】効果的な販売方法を学ぶ ・4S 経営という考え方。他	
9月25日（日曜）	第7講座	売れる販売促進Ⅰ	【講義】チラシ、DM 等の販売促進ノウハウ 【実習】自分のチラシを作って見よう	ジャイロ総合コンサルティング㈱ 島田学
	第8講座	売れる販売促進Ⅱ	【講義】Web 活用の販売促進策 ・ホームページ作成依頼のポイント。	
10月2日（日曜）	第9講座	資金調達と資金計画 許認可、手続き知る	【講義】各種、補助金等の活用ポイント 【説明】創業資金融資について	ジャイロ総合コンサルティング㈱ 大木ヒロシ
	第10講座	事業計画書の作成	【講義】創業計画の立案ポイント 【実習】創業計画書の作成	

■講師は創業指導で全国的に評価の高いジャイロ総合コンサルティング（株）の会長大木ヒロシ他のメンバーが担当します。

講師プロフィール　大木ヒロシは初日を担当します。

タブロイド紙の記者を経て実業にはいる。フランチャイズチェーン、他を複数立ち上げた経営実務経験を元に、セミナーおよびコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング（株）を立ち上げる。現在では、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。また、年間の講演回数は200回を越える超人気講師でもあり、感動と共鳴を生む講演スタイルは他に追随を許さず、日常は多忙を極める。

中小企業大学校講師・日本商業コンサルタント協会専務理事・日本コミュニケーション検定委員

【著書】『実務シリーズ　売る営業から、顧客を"活かす"営業へ』（SMBCコンサルティング）ほか多数



2日目以降もジャイロのトップコンサルタントが担当いたします。ご期待ください。

経営革新塾（第二創業）

狙い・目的

- 企業の継続的成長を支える新規事業への意欲を醸成します。
- 企業を取り巻く経営環境分析をベースに、新規事業のアイデア創出を具体化します。
- 新規事業のアイデアを『経営革新計画書』として完成させます。
- さらに、新規事業を推し進める各スキルと実践力を育成します。
- また、第二創業としての後継者育成を目指します。

カリキュラム（例）

6時間

	タイトル	内容
1	経営革新の意義	• 成長を継続するための経営革新 • 経営革新制度を知る
2	新事業のアイデア創出	• 経営環境分析 • アイデア発想法の紹介・演習 • 自身の新規事業を創出演習
3	経営革新計画書を作る	• 経営革新計画の骨子を知る • 経営革新計画書を作成する • グループ討議・フィードバック
4	経営革新を実行に移す	• 社内体制を整備する • 営業・販促方法を実践する
5	事例紹介	• 成功事例の紹介
6	個別指導会	（必要に応じて開催）

募集チラシ（サンプル）


定員 20名（先着順）
受講料 5千円
成功するビジネスモデルを作り出す！！
経営革新塾
受講生募集中 11月19日（金）18:45～21:00 開講！
プロのコンサルタントによる少数精鋭・実践型講座
本講座日程
講座概要
担当講師
第1日目 11/19（金） 18:45～21:00
今なぜ経営革新なのか？
1. ビジネスモデルの不連続的な変化
2. 消費者と購買行動の変化
3. 負け犬思考から、勝ち組思考へ
4. これからの生き残り戦略はこれだ！
5. やり方変えればまだまだ売れる！
6. あさひかわ経営革新塾戦略とは？
代表取締役 大木ヒロシ氏
第2日目 11/20（土） 13:00～17:00
経営環境分析をしよう！
1. 経営環境を継続的に分析しよう
2. 経営環境を活かして強い企業を実現する
3. 事例問題、グループ討議
新規事業を考えよう！
第3日目 11/21（日） 13:00～17:30
マーケティング戦略を作る
1. 売上づくりの具体策を考える
2. 売れる仕組みのつくりかた
3. あなたの会社のマーケティングはこれだ！
代表取締役 大木ヒロシ
ジャイロ総合コンサルティングが担当
日程 11月19日（金）▶11月21日（日）
初日18:45～21:00／2日目13:00～17:00／3日目13:00～17:30
会場 旭川地場産業振興センター 2階
（旭川市神楽4条6丁目）
受講料 5,000円（全3日分）
定員 20名（先着順）
※定員になり次第締め切らせていただきます
主催 あさひかわ商工会
※少数精鋭型の講座
申込み問い合せ
あさひかわ商工会 TEL/01
旭川市神楽4条6丁目1番12号 南支所 FAX/01
URL/http://www.asahikawashokoka
主催：あさひかわ商工会・全国商工会連合
グローバル時代を生き抜くために！
経営者、後継者、企業幹部等のための
経営革新塾
営業・販売力強化
売る力・情報発信力を高めて儲かる会社を作る！
企業の成長を支えるには環境変化への柔軟な対応が欠かせません。そのため企業は経営革新への取り組みを日々継続実践し、自社の現状を冷静に分析、更なる経営戦略の立案に結びつける不断の努力が求められます。久喜市商工会の経営革新塾ではそれらのスキル習得と実践能力の育成・訓練を目的としています。
経営革新塾の講習内容（全4回コース）
第1講座 マーケティング戦略講座
第2講座 SNS＆IT 次々と顧客が増えるIT活用術
第3講座 経営革新のアイデア発想法
第4講座 経営革新計画書を作成
日時 10月11日（火）・12日（水）・18日（火）・19日（水）
時間 各日18:30～21:00
場所 久喜市商工会 本所
受講料 5,400円 消費税・テキスト代含む
受講者30名 先着順
お申込み お問合せ
◆◆久喜市商工会◆◆
〈久喜本所〉 久喜市久喜中央 4-7-20 TEL. 0480-21-1154 FAX. 0480-21-2337
〈菖蒲支所〉 久喜市菖蒲町菖蒲 193 TEL. 0480-85-0311 FAX. 0480-85-1028
〈栗橋支所〉 久喜市間鎌 256-1 TEL. 0480-52-1559 FAX. 0480-52-1567
〈鷲宮支所〉 久喜市鷲宮 4-8-8 TEL. 0480-58-1202 FAX. 0480-58-2227

6次産業化・農商工連携セミナー

狙い・目的

- 国の重要施策である「6次産業化・農商工連携」についての理解を深め、その実施を促す。
- リーンスタートアップ方式を用いる事で実際に業務化を行えるようにします。
- 農業者に対して「製造」「販売」に関する意欲付けを行い。そうした事への支援機関であることを理解していただき会員増強につなげる

カリキュラム（例）

最大3時間×8回（回数は自由に設定できます。単発開催も可）

	タイトル	内容
1	6次産業化概論	• 6次産業化とは • 6次産業の起業の心構え
2	6次産業化マーケティング	• 売れる仕組をつくる • 差別化のポイント
3	6次産業化における計数管理	• 事業における数値管理の重要性 • 事業計画と数値管理（実習）
4	6次産業化における販売促進の基本	• 販売促進の考え方 • チラシ等の媒体作成のポイント
5	6次産業化における商品化・製品化戦略	• 売れる商品の条件とは • 加工食品開発の基本
6	チャネル開発（販路開拓）	• 販路開拓とは • 顧客ニーズの想定と把握
7	6次産業化におけるビジネスプラン作成	• リーンスタートアップ方式とは • ビジネスプラン作成（実習）
8	ビジネスプラン発表	・発表 ・講評

募集チラシ（サンプル）


ぐんま6次産業化
チャレンジ塾
定員50名
（先着締切）
参加費無料
“6次産業化”という新たな可能性にチャレンジして
「稼げる！儲かる！夢のある！農業ビジネス」を実現しよう！
私たちも6次産業化に取り組んでいます！
日程
会場
対象
主催
お申し込み・お問い合わせは
群馬県6次産業化サポートセンター


農業関係者様、商工業関係者さまへかづの商工会からご招聘です。
かづのの活性化のためにご協力いただけませんか？
受講生募集開始
農商工連携実践塾
かづの商工会経営計画作成セミナー
もう現状をなげくのはやめて、
地域にチャンスを呼びこむ第一歩
受講対象者
★この先なにか新しい事に取り組みたいと考えている農業関係者
★今後の新しいビジネスを作りたいと考えている商工業関係者
★地域活性化に興味をおもちの事業者・従業員様
★「何かしなければいけない」と思っているがなかなか一歩が踏み出せない方
平成26年
10/29(水)30(木)
全2日間
時間
会場 かづの商工会
受講料 無料
定員 20名
主催 かづの商工会
お問合せ・お申込は裏面
かづの商工会
TEL:0186-22-0050 FAX:0186-23-2698

事業承継（後継者育成）セミナー

狙い・目的

- 中小企業経営者の5人に1人が70代となったいま、事業承継が喫緊の課題となっています。事業承継無しに経営継続はあり得ないことを理解していただき、事業承継に向けた意欲を高めます。
- 事業承継の方法について具体的に解説し、それぞれの業種特性にあった適切な事業承継方法を理解していただく。
- 事業承継計画書を作成していただき、事業承継を確実なものにします。

カリキュラム（例）

2時間×3回（1回～3回まで設定可）

	タイトル	内容
1	家族・従業員そして自分を幸せにする事業承継	• 事業承継・相続とは何か。そしてなぜ今、事業承継なのか • 日本の会社寿命は30年と言われる中、今のままで10年後はどうなっていますか？ • 経営者の重要責務としての事業承継を考える
2	事業承継の進め方	• 事業承継の具体的ポイントは5つ • 事業承継に失敗しない後継者の選定と育成のポイント • 親族承継、従業員承継、外部者承継、それぞれのメリットとデメリット • 税務対策のポイントは「税理士の選定」と「相談のしかた」にある
3	事業承継計画の策定	【講義】事業承継計画策定のポイント 【実習】事業承継計画の作成 発表と講評

募集チラシ（サンプル）



地域経済活性化事業　「商工会版」

家族と従業員を守る「事業承継」の具体策　全3回シリーズ

事業承継完全対策セミナー

親から子へ社長から従業員へ税務も見据えた、事業承継完全対策を一挙公開！
是非お早目にお申込み下さい！

事業の承継を具体的に考えてますか？

経営者にとって後継者にバトンタッチをする事業承継は重要な経営課題です。
法人企業の経営者の平均年齢が 60.6 才（2014年調査）に達したと言われる中で、続々と社長交代時期を迎える企業がある一方、事業承継が進んでいない企業が 60%を超えているのが実情です。事業承継に失敗すれば、会社の成長はおろか廃業（さてつ）・倒産に至るケースもあります。
今回のセミナーでは「企業の永続化」に向けた事業承継のポイントとノウハウを具体的かつ分かり易く解説します。

■ご家族そして従業員の生活と幸せを守る事業承継セミナーです。
■後継者、ご家族、従業員の方、共々でのご参加をお待ちしています。

【日時】18:30～20:30（各回とも）
第１回 8 月 26 日（水）
- 家族・従業員・そして自分を幸せにする事業承継

第２回 9 月 2 日（水）
- 事業承継の進め方

第３回 9 月 9 日（水）
- 事業承継計画の策定

■会場
境町商工
※下記をご
■定員
境町商工
※定員に

お申込みの方は裏面をご覧

ご記入の上ＦＡＸにてお申込み下さい。受講料は、セミナー当日に

境町商工会

茨城県猿島郡境町９６５－２９
TEL ０２８０-８８７-４２４７
担当　　森田、森本

（地

何かあってからでは遅すぎます。今から考え、対策を立て、より良い明日を創りましょう。

事業承継完全対策セミナー

～事業の承継を具体的に考えてますか？準備はできてますか？～

	講座内容	講師
第１回 8 月 26 日（水） 18:30～20:30	【講義】家族・従業員そして自分を幸せにする事業承継（90 分） ● 事業承継・相続とは何か。そしてなぜ今、事業承継なのか ● 日本の会社寿命は 30 年と言われる中、今のままで 10 年後はどうなっていますか？ ● 経営者の重要責務としての事業承継を考える ● 早めの世代交代が企業業績の向上につながっている 他 ● 質疑応答（30 分）	島田 学
第２回 9 月 2 日（水） 18:30～20:30	【講義】事業承継の進め方（90 分） ● 事業承継の具体的ポイントは 5 つ ● 事業承継に失敗しない後継者の選定と育成のポイント ● 親族承継、従業員承継、外部者承継、それぞれのメリットとデメリット ● 税務対策のポイントは「税理士の選定」と「相続のしかた」にある ● 税金対策のポイント ● 技術、理念の承継 ● 質疑応答（30 分）	大木 ヒロシ
第３回 9 月 9 日（水） 18:30～20:30	■事業承継計画の策定 ● 【講義】事業承継計画策定のポイント（30 分） ● 【グループワーク実習】事業承継計画の作成（60 分） ● 発表と講評（30 分）	西 俊明

講師・ 島田 学
ジャイロ総合コンサルティング㈱ コンサルタント。研修講師経験は 18 年以上。企業の人財育成を中心に、マネジメント、マーケティング両面の企業支援を行う。経営革新、組織開発など数多くのコンサルティング経験、また経営者向けや、リーダー・管理職向けの研修講師も数多く行っている。

講師・ 大木 ヒロシ
ジャイロ総合コンサルティング㈱代表取締役。フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持つ。大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。年間の講演回数は 200 回を超える超人気講師。「商業界」などの雑誌多く手がけている。

講師・ 西 俊明
ジャイロ総合コンサルティング㈱ コンサルタント。マーケティングと IT を専門とする経営コンサルタントとして活動を開始。 マーケティング戦略と WEB、近年では SNS の活用や動向にも精通し、トータルでサービスを提供できるコンサルタントとして活躍中。

■お申込みは下欄にご記入の上、この用紙のまま FAX で送信して下さい■

事業所名		ご参加者名	
ご住所		ご連絡先	電話: FAX: Ｅメール:

FAX 0280-87-4247　（TEL 0280-87-4247）

境町商工会Ｅメール：infosakai@sakaishoko.or.jp　　担当：森田、森本まで

2017年度

単発セミナー集

人材育成セミナー

狙い・目的

- 今年発表された日本商工会議所の統計によれば、人手不足と訴える中小企業が55.6%と過半数にのぼり、問題が深刻 化しています。生産人口の減少に伴い人材の確保が困難となるなか、社内の人材育成による業務の効率化と多能化が極めて重要となります。本研修では社内における人材発掘と人材の特性に見合った教育・育成のポイントを具体的に解説します。

カリキュラム（例）

2時間

	タイトル	内容
1	本当の人材はお金では集まらない	• 欲しい人材をペルソナ化してみる • 面接で意欲づける
2	有為の人材募集は自社らしさを明確にする	• 役に立たない3人より、有為の1人が大事 • 自社に見合った人材以外は意味がない
3	どんな媒体が効果的か	• ハローワーク活用のポイント • 効果の高い募集広告作成
4	自社の隠れた人材を見つける	• アセスメント手法で人材棚卸 • 育成効果が抜群のアセスメント手法
5	多能化教育	• ジョブローテーションと多能化 • 支援活動と能力強化

募集チラシ（サンプル）



1．企業成長に直結する経営幹部の働き
- 託された経営課題と幹部養成のポイント
- 成功する幹部、失敗する幹部
- 幹部がつくる勝てる会社風土
- 幹部の仕事はチーム力強化にある　他

2．経営幹部を効率的に育成する方法とは
- 経営幹部が備えるべき能力要件ー マネジメント・スケール
- 能力の「強み」と「弱み」から見る人材像
- 経営幹部を「見つけ」て「育てる」方法ー 人材アセスメント技

大木ヒロシ
大手企業から中小企業・商店までの
多くのコンサルティングにおける成功

3．人材アセスメント技法の体験ー 集団処理編 ー
- インバスケット演習とは
- インバスケット個人案件処理体験
- 案件の解説とふりかえり
- 能力の自己チェックと「強み」と「弱み」の着眼点

4．人材アセスメント技法の体験ー 部下との面接編 ー
- 行動観察記録と能力評価のやり方
- 代表者の演技観察・VTR 観察・能力評価
- 講師解説

5．質疑応答

平成 27 年 2 月 20 日金曜日 9時

お問い合わせ・申込み
茅ヶ崎商工会議所　〒253-00
E-mail. soudan@chigasaki-cci. or. jp TEL. 0467-

人材募集・採用・多能化教育セミナー

東京商工会議所 板橋支部　日本再出発

今年発表された日本商工会議所の統計によれば、人手不足と訴える中小企業が60.6%と過半数にのぼり、問題が深刻化しています。生産人口の減少に伴い人材の確保が困難となり、このまま推移すれば人件費の高騰は避けられません。労働分配率が高い水準にある中小企業にとって、人件費高騰は経営を圧迫し、2年後に消費税率の引上げが予定される状況も加わり、資金繰りへの影響も深刻です。一方で人手を減らせば、業務オペレーションの劣化につながり、顧客離れの要因ともなりかねません。こうした状況に対応するためには、中小企業に合った人材募集、採用、多能化教育を検討することが肝要です。今回のセミナーではこうした具体的手法をわかりやすく解説いたします。

① 本当の人材はお金では集まらない
② 有為の人材募集は「貴社らしさ」を明確にすることから始まる
③ 社長の夢を「ストーリー」にする
④ どんな募集媒体が効果的かを考える
⑤ 採用基準を持つことで無駄と有為を振り分ける
⑥ 多能化教育による少数精鋭なら高人件費を乗り越えられる　ほか



<対象者>
◎ 日　時：平成28年11月8日 (火)　14：00 ～ 16：00
◎ 会　場：東京商工会議所　板橋支部　会議室（板橋区板橋3－9－7板橋センタービル8階）
※都営地下鉄三田線「板橋区役所前」下車A1出口　徒歩1分（車での来場はご遠慮ください）
◎ 講　師：ジャイロ総合コンサルティング株式会社 取締役会長　大 木 ヒロシ（おおき ひろし）氏

<講師略歴>フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、その経験を元に、セミナーおよびコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング株式会社を立ち上げる。現在では、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。また、年間の講演回数は 200 回を超える超人気講師でもあり、感動と共鳴を生む講演スタイルは時に過激を許さず、日常は多忙を極める。また、「商業界」などの雑誌の特集記事、執筆記事などを多く手がけている。現在、日本商業コンサルタント協会専務理事ならびに中小企業大学校講師。

◎ 定　員：45名（1社4名まで、定員になり次第締切、満員の場合のみ事務局より連絡します。）
◎ 受講料：無　料　※受講券は発行いたしませんので、当日会場に直接お越しください。

<申込方法>　下記の参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にてお申し込みください。
<問合せ先>　東京商工会議所　板橋支部　担当：曽谷　　TEL：03－3964－1711
※　諸般の事情により、止むを得ず中止・延期することがございます。あらかじめご了承ください。

・・・・・・・・・・・・・・・・・<FAXの場合は、切り取らずにご送信ください>・・・・・・・・・・・・・・・・・

FAX：03－3964－3434　まで送信ください。

「人材募集・採用・多能化教育セミナー」（11/8）参加申込書

貴 社 名		所在地 〒	
（業種）	（従業員）　名		
電話番号		FAX番号	
参加者名		所属・役職	

※　ご記入いただいた情報は当該セミナーに関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合があります。

営業力強化セミナー

JAIRO ジャイロ総合コンサルティング

狙い・目的

- 優秀な営業パーソンほど手を抜かない基本事項を習得する
- ヒアリングとネゴシエーションの基本とテクニックを知り、レベルアップを図る
- 営業交渉演習を体験する
- チーム営業による営業強化を手段を知る

カリキュラム（例）

2時間

	タイトル	内容
1	自己プレゼン	自己紹介の巧者になるためのメソッド
2	営業に求められる心構え	営業必須の6か条
3	営業事前準備・対策が成否を分ける	営業のPDCを知る
4	顧客との信頼関係を構築する	顧客が求める営業のあるべき姿とは
5	営業プレゼンテーション	メソッドの活用演習
6	ヒアリングとネゴシエーションの基本	営業交渉に必要なコミュニケーションと交渉術
7	交渉アプローチトレーニング	売り手・買い手の交渉実践トレーニング
8	チーム営業	チーム営業の効果を考える

募集チラシ（サンプル）

主催：前橋商工会議所　　消費税軽減税率対策窓口相談等事業

営業力強化セミナー

「チーム営業でつくる『売れる仕組み』」

市場が縮小する中で、売上をアップしたり、シェアを拡大しようと思えば、行き当たりばったりではなく、組織として目標達成のための「やり方」や「仕組み」を売上目標と同時に構築し、共有することが営業力強化の最短ルートです。

本セミナーでは、営業企画部マネージャーとして全国売上トップの実績を上げた自らの経験に基づいた実践的な営業研修で定評のある講師から、売上げアップには欠かせない組織の営業力強化のための仕組みづくりについて、具体的な事例も交えてご説明いただきます。

○ 日　時　平成２８年１１月２８日（火）
　　午後２時～３時３０分
○ 会　場　前橋商工会議所３階　アイビー
　　（前橋市日吉町１－８－１／ＴＥＬ：０２７－２３４－５１１１）
○ 定　員　３０名（定員になり次第締め切ります）
○ 受講料　無　料
○ 講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱　腰高康雄氏
○ 内　容　(1)強いチーム力が営業力を高める
　　(2)傾聴スキルと交渉スキルによる営業力
　　(3)自身の営業スキルを知って、課題を見つける
　　(4)課題を克服する

【申込方法】　下記申込書に必要事項をご記入の上、ＦＡＸ等にてお申込み下さい。なお、当所から連絡がない場合は受付ができておりますので、直接会場にお越しください。

【申込先・問合せ先】　前橋商工会議所 経営支援センター（前橋市日吉町１－８－１）
TEL ０２７－２３４－５１１５ ／ FAX ０２７－２３４－８０３１

《営業力強化セミナー（11/29）申込書》

会社名		業　種	
住　所			
参加者名	（役職名）		
参加者名	（役職名）		
ＴＥＬ		ＦＡＸ	

上記のとおり申し込みます。　　（宛先）前橋商工会議所 経営支援センター御中

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡、情報提供以外の目的には利用いたしません。



リスクマネジメント（BCP）研修

狙い・目的

- リスクマネジメントの基本事項を理解する。
- リスク対応のインバスケット演習およびグループ討議によって、リスク対応の実践力を醸成する。
- 自身のリスク対応力を測り、不足する能力要件（ディメンジョン）を強化するための計画を立案する。

カリキュラム（例）

5時間

	タイトル	内容
1	リスクマネジメントの基礎 （講義）	● リスクマネジメントとは ● リスクの発生要因を知り、リスクに備える ● リスク発生時の対策を講じる
2	リスク対応インバスケット演習 （個人演習）	事業会社で実際に起こり得る場面設定を読み込み、さらに各課題・問題が持ち込まれます。それへの対処を考え、記述します。
3	リスク対応グループ討議演習 （グループ討議・まとめ）	各個人で考えた対処を、グループで討議して合意を目指します。
4	発表・フィードバック	合意した内容を全体発表し、講師・他グループからフィードバックを受ける。
5	自己アセスメント	個人演習の回答にて、自身のリスク対応力を各ディメンジョンに沿って測る。

【BCPセミナーに関して】

上記のリスクマネジメント研修とは別に、各企業・団体で求められるBCP（事業継続計画）セミナーをご用意しております。

BCPガイドラインに沿って、BCPの基本事項を共有化します。
さらに、自組織におけるリスク（有事）を考え、必要な対応策、対応後の処置、事業再開への手順を立案します。

これらを全員で意見交換して完成度を高めます。

募集チラシ（サンプル）

「企業活動の生死を決するかも知れない
リスクマネジメント力を甘く見ていませんか？」

リスクマネジメント トレーニングコース

リスク発生をクライシス化させないために、何がリスクなのかを知り、それらリスクを重大化させないスキルの醸成が不可欠です。本講座では、これらのスキルアップを図るための体験コースです。貴社の不祥事を防ぎ、重大化させないために、ぜひ受講をご検討ください。

無料体験コース



主催：ジャイロ総合コンサルティング株式会社

共催：東京ビジネスフォーラム

8日（月）14時より

所：日本橋公会堂

期限：11月14日とします

内容
とは何か、リスクマネジメントで重要なポイント解説します。
リスクが発生したという想定で、個人別に対処を考えてもらいます。
に考えた対処を、さらにグループ討議でレベルアップ図ります。
リスクマネジメントスキルを診断、改善点を明確にします。

文章化された指示・伝達内容は、理論的に属付けられたリスク対応力にて評点化します。
リスク対応力とは、リスクマネジメントの根幹をなすものであり、複数要素の組合せとなります。したがって、個人別にどの要素が強点なのか、何が不足しているのかを明らかにします。リスクマネジメント力を強化するに最適なプログラムを提供します。

を文章化して他に伝えます。
本質を捉え、組織を動かしてクライシス化させないことが目的となります。

申し込みは FAX もしくは E メールで
申し込み期限：11 月 14 日（月）

03-3808-2243
consult@jairo.co.jp

会社名	氏名
連絡先 電話番号	電子メールアドレス
参加者部 名様	住所 〒

※ グループワークを前提とするため、一定数の参加者が集まらない場合は、中止する場合がございます。（その場合は、ご連絡いたします）
※ 一社で複数人参加いただいても結構です。代表者のみの申し込みでも承ります。
※ 申し込まれた方には、別途詳細の案内を送付いたします。
※ 送付いただいた個人情報は、本セミナーの案内以外の目的には使用いたしません。

ジャイロ総合コンサルティング株式会社　電話：03-3808-2241　URL：jairo.co.jp
住所：東京都中央区日本橋浜町 3-43-2 山名ビル 2F

経営計画作成・補助金獲得セミナー

JAIRO
ジャイロ総合コンサルティング

狙い・目的

- 売れる仕組みを作るために必要なビジネスアイデアやビジネスモデルの作り方を伝えます。
- ビジネスアイデアを具体的な実践的な経営計画へと完成するための方法について学びます。
- また、売上を上げるための具体策を解説します。
- さらに、各種補助金獲得への計画書作成の勘所も解説します。

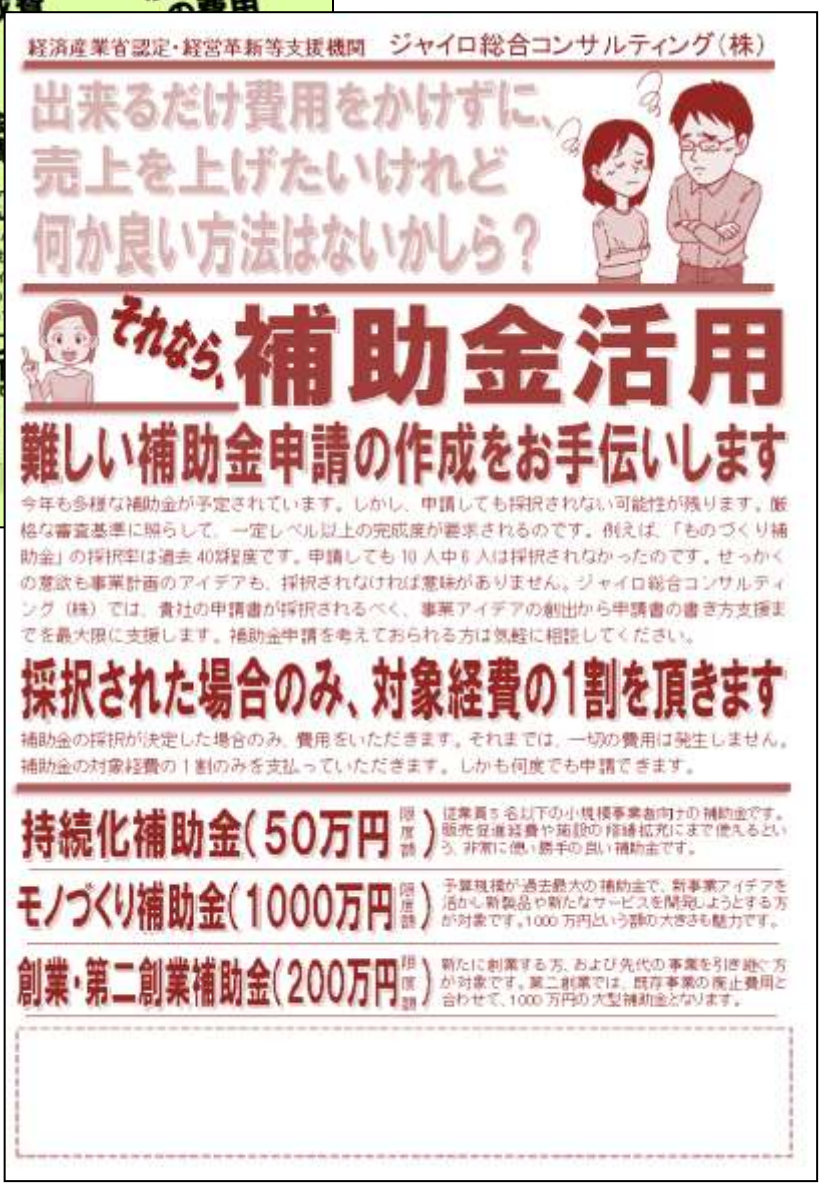
カリキュラム（例）

3時間

	タイトル	内容
1	経営計画作成の意味と意義	経営計画を作成することに意義と意味の概要を解説します。
2	顧客ニーズを掴む	自社の強みを知り、顧客獲得につなげる手法を習得します。
3	ビジネスアイデアの作り方	事例を中心に、経営計画の骨子となるビジネスアイデアを創出する方法を解説します。
4	売上拡大の具体策	販促策、販路開拓、商品開発の方法を説明します。
5	経営計画書を作成しよう	制作実習および相互チェック
6	経営計画を実行にうつす	計画実行上の勘所を説明します。
7	補助金獲得の極意	特に持続化補助金申請書作成の注意事項を事例を元に説明します。
8	個別相談会	（必要に応じて実施）

募集チラシ（サンプル）


2015年
4/16
4/23 5/8
全3日間
小規模事業者のみなさまへ深谷商工会議所から重要なお知らせです。
チラシやホームページなどの販路開拓のお金が補助される
小さな会社のための補助金にチャレンジしませんか？
経営計画作成支援セミナー 募集講座中
販路開拓補助金 50万円
（補助率2/3）
小規模事業者持続化補助金
1次公募締切 3月27日（金）
2次公募締切 5月27日（水）
必要な費用の2/3上限50万円まで補助されます。
★雇用増加、従業員の処遇改善、買い物弱者対策に取り組む事業者は上限100万円
★複数の小規模事業者が連携して取り組む共同事業には上限500万円
販路開拓にかんする
様々な費用が
補助対象になります！
たとえば…
販促チラシの作成費
店舗改装
展示会
出展費
主な講座の内容
★補助金申請に必要な経営計画のポイント
★市場と顧客を探り自社の売上拡大に活かす
★売上拡大の具体策（販促・販路・商品開発）
★経営計画書を作成しよう
★個別相談で計画書を完成させよう
お問合せ・お申込は…深谷商工会議所
TEL 048-571-21
深谷商工会議所


経済産業省認定・経営革新等支援機関 ジャイロ総合コンサルティング（株）
出来るだけ費用をかけずに、
売上を上げたいけれど
何か良い方法はないかしら？
それなら、補助金活用
難しい補助金申請の作成をお手伝いします
今年も多様な補助金が予定されています。しかし、申請しても採択されない可能性が残ります。厳格な審査基準に照らして、一定レベル以上の完成度が要求されるのです。例えば、「ものづくり補助金」の採択率は過去40%程度です。申請しても10人中6人は採択されなかったのです。せっかくの意欲も事業計画のアイデアも、採択されなければ意味がありません。ジャイロ総合コンサルティング（株）では、貴社の申請書が採択されるべく、事業アイデアの創出から申請書の書き方支援までを最大限に支援します。補助金申請を考えておられる方は気軽に相談してください。
採択された場合のみ、対象経費の1割を頂きます
補助金の採択が決定した場合のみ、費用をいただきます。それまでは、一切の費用は発生しません。補助金の対象経費の1割のみを支払っていただきます。しかも何度でも申請できます。
持続化補助金（50万円限度額）
従業員5名以下の小規模事業者向けの補助金です。販売促進経費や施設の修繕拡充にまで使えるという、非常に使い勝手の良い補助金です。
モノづくり補助金（1000万円限度額）
予算規模が過去最大の補助金で、新事業アイデアを活かし新製品や新たなサービスを開発しようとする方が対象です。1000万円という額の大きさも魅力です。
創業・第二創業補助金（200万円限度額）
新たに創業する方、および先代の事業を引き継ぐ方が対象です。第二創業では、既存事業の廃止費用と合わせて、1000万円の大型補助金となります。

消費税軽減税率対策セミナー

狙い・目的

- いよいよ消費税増税は待ったなしです。今度の消費税増税に伴って導入される軽減税率は分からないことが多く、対応を誤ると、大きなビジネスロスに繋がりかねません。
- 本講座では、そもそも消費税とは何か、軽減税率の仕組みとはなどをQ&A方式で分かり易く解説します。
- 対象は全ての業種ですが、特に軽減税率導入に大きな影響を受ける小売業者に役立ちます。
- 建設業者に関連する経過措置についても解説します。

カリキュラム（例）

2時間

	タイトル	内容
1	消費税とは何か	● 消費税の仕組み ● 消費税軽減税率制度とは （対象品目、経理処理、インボイス等） ● 消費税増税と資金繰り ● 価格表示の方法
2	各種支援策	● 用意される国の支援策を解説します。
3	消費税軽減税率の関わる設問（Q&A）	● 軽減税率の範囲 ● 対象事業者 ● 価格表示 ● 将来対応 など
4	経過措置	● 経過措置と対応法
5	質疑応答	● 全体討議

募集チラシ（サンプル）



～消費税転嫁対策・軽減対策セミナー～

消費税軽減税率早わかりセミナー

6月27日(月)in鈴鹿商工会議所

軽減税率って意味がわからん！

そんな疑問を即解決！

こんな方にオススメのセミナーです！

◆消費税軽減税率について詳しく知りたい方

◆経営者・経理担当者の方全業種対象

全ての業種の方が対象です！！

講師内容

・消費税軽減税率制度とは（対象品目、経理処理等）

・インボイス制度、経過措置とは

・軽減税率にまつわる12の設問　他

（事例の設問を考えることで、軽減税率の仕組みを理解していただきます）

ジャイロ総合コンサルティング(株)
取締役社長　コンサルティング事業部長
西村伸郎 氏

講師プロフィール

大阪大学大学院修了
富士ゼロックス株式会社の研究所に勤務し、記録装置などの研究業務に従事する。その後、研究企画・管理部門を経て、設計開発、製品リサイクルなどを統括する立場で経験を積む。
平成16年、富士ゼロックス株式会社を円満退社後、経営コンサルタントとして活動開始。
現在は、中小企業を中心に経営コンサルタント・社員教育として活躍する傍ら、企業研修や公的機関のセミナー講師を務める。人事評価システム、営業員能力診断システム構築等で多くの実績を重ねる一方で、自治会活性化事業にも取り組むなど、幅広く活躍中。

日　時：平成28年6月27日（月）　14：00～15：30
場　所：鈴鹿商工会議所 4F大ホール
参加費：無　料
定　員：先着50名
申込み：下記申込書に必要事項をご記入の上、Ｆａｘ又はメール(soudan@scci.or.jp)にてお申し込み下さい。
問合せ：鈴鹿商工会議所　中小企業相談所　Tel 382-3222　Fax 383-7667
主　催：鈴鹿商工会議所・日本商工会議所

鈴鹿商工会議所 中小企業相談所 行

6/27 消費税転嫁対策セミナー 参加申込

FAX

事業所名			受講者氏名	
所在地	〒			
連絡先	Tel	Fax		
業　種				

※個人・企業情報の取扱について　セミナーご応募の際にお知らせ頂く個人情報は、問合せへの回答といった連絡と本事業の円滑な運営、講習会の内容に関する情報提供に利用します。ご提供頂く情報については、法令に基づき開示請求があった場合を除き、第三者には提供いたしません。ご提供いただいた個人情報を正確に取り扱うよう努めます。

初級者向け！　経営講習会

消費税軽減税率早わかり講座

Q &A で全てが分かる、超かんたん講座

～消費税１０%までに何ができるか、何を準備しなければならないのか？～

平成29年4月までに予定の消費増税延期が決まりましたが、消費税率10%への引き上げに合わせて、一部の品目の税率を8%とする「軽減税率制度」が導入されます。軽減税率の導入は一部の事業者だけでなく、全事業者に関係することとなります。

経理処理が複雑になる軽減の導入は、待ったなしに迫っており、新しい税制度に対応していくため、小規模事業者にとっては大きな経営課題です。

今回は、軽減税率制度についてポイントを学び皆様の事業活動が円滑となり、適正に納税ができることを目指します。

※本講座では、講師が出題する質問に対し、受講者自ら考えることで、難しい税金の仕組みについて自然と理解が進みます。

◆日　時：平成28年9月28日（水）午後2時～3時30分

◆会　場：板倉商工会館　2階研修室

上越市板倉区針938　☎0255-78-2117

◆対　象：板倉地区内商工業者等（会員外の方も受講可）

主な内容

一般上の注意なく税理士クリニカルポイント解説「Q&A講座」

1．軽減税率・標準アップの基本

2．軽減税率にまつわる12の設問（Q&A方式にて一緒に考えよう）

3．質疑応答

主催：板倉商工会

【講　師】
ジャイロ総合コンサルティング㈱
取締役社長　西村　伸郎 氏



中小企業診断士、大阪大学大学院卒業後、富士ゼロックス㈱入社、課長代理、経営コンサルタントとして活躍、現在では、中小企業を主に多数の社員のお世話役として活動する一方、子育て支援や自治会のセミナー講師を務める。

経営講習会受講申込書

申込書送付先FAX　0255-78-2775（板倉商工会）　　受講料：無料

事業所名	
受講者名	①　　②　　③

マーケティングセミナー

狙い・目的

- ブルーオーシャン戦略、フリー戦略など次々と出てくるマーケティング戦略ですが中小企業にとって本当に必要なマーケティング手法を学ぶことで、事業の戦略を見直すキッカケとします。
- 中小企業の成功事例を解説し、即実践できる具体的な手法を習得します。

カリキュラム（例）

2時間

	タイトル	内容
1	中小企業のマーケティング戦略とは？	● マーケティング＝交換である！ ● 大企業向けマーケティングが通用しない理由 ●「強み」がない・打ち出せない企業の生き残り方 ● 予測できない時代はOODAでループを回せ
2	マーケティング成功事例	● 飲食業の成功事例 ● 小売業の成功事例 ● 製造業の成功事例 ● その他成功事例
3	自社に活かす今すぐできる具体策	● 付加価値を高める商品開発の具体策 ● 新規顧客を増やす販売促進策 ● 最新の販促ツールを活用せよ

募集チラシ（サンプル）

全国各地でキャンセル待ち続出！超人気講師による必聴講座のご案内

売上が上がるお店には秘密がある！

平成２５年６月１日発行
蕨商工会議所ニュース
Ｅｐｏｃｈ（No.482）付録

受講者募集！



本には載っていない！本当のマーケティング講座

様々なマーケティング手法が氾濫し、過多な情報に振り回されている店舗や企業が多い。本講座は、販売促進のテクニックに走るのではなく、効果的に顧客へアプローチするための強みの見つけ方と、その絞り込みなどの戦略を構築した上で、これらの強みを効果的に情報発信していく方法を、戦略的かつ具体的に実践する実践型セミナーです。

講座概要

日時　**6月20日（木）** 19：00～20：55
会場　蕨商工会館3F多目的ホールA　蕨市中央5-1-19
参加費　会員 無料　非会員 １５００円
定員　５０名

講座カリキュラム

★顧客を掴んで離さないビジネスのキモとは？
★小さなファンがブランド化の要！
★やり方変えればまだまだ売れる！
　これからの売上づくりの考え方とは？
★消費者の変化を知り、あなただけの顧客を作る方法
★ＳＮＳを活用したメディア戦略とは？

講師プロフィール



売らない販促コンサルタント
ジャイロ総合コンサルティング　**渋谷 雄大 氏**

年間１５０回以上の講演を行う人気講師。チラシ・WEB など超実践的で誰にでもわかりやすい講演は聴くものを飽きさせない。販促コンサルタントとして数多くのチラシ・WEB などを駆使した販促を成功させている。
【中小企業診断士】

Facebook:https://facebook.com/tsydai

●電話・ファックスで、6月14日までお申し込みください。

お申し込み
お問い合わせ

蕨商工会議所／中小企業相談所
TEL/048-432-2655　FAX/048-444-1785

■主催：蕨商工会議所
■主管：蕨商工会議所青年部
蕨市中央5-1-19

蕨商工会議所　中小企業相談所　宛

＊切り取らず送信してください。

【申込書】

事業所名		参加者名	1.
電話番号			2.

＊ご記入いただいた個人情報は、本事業の事務処理のみに使用させていただきます。

新事業アイデア発想セミナー

狙い・目的

- 新事業としての新商品開発、新販路開拓に必要なアイデア発想の手法を学びます。
- 実践例を紹介し、自社で考える際のヒントを得ます。
- 生まれたアイデアを元に、それらを売るための仕組みづくりに関しても具体策を習得します。
- それらの具体策を実行するための計画書に落とし込みます。

カリキュラム（例）

3時間

	タイトル	内容
1	新事業とは何か、具体例を知る	新事業が求められる時代背景を解説し、様々な実践例を紹介します。
2	新商品開発の考え方	● 新商品のアイデア発想 ● 新商品開発のプロセス
3	新販路開拓の手法	● 新販路開拓のアイデア発想 ● 新販路開拓のプロセス
4	新事業アイデアを考えよう	● 新事業のアイデア発想演習 ● グループ討議・フィードバック
5	新事業アイデアを計画書に落とし込む	● 計画書作成演習
8	個別相談会	（必要に応じて実施）

募集チラシ（サンプル）



やりかた変えればまだまだ売れる！

青梅商工会議所 経営セミナー

売れる経営計画 アイデア発想セミナー

本セミナーは、小さな企業が売れる仕組みを作るために必要なビジネスアイデアやビジネスモデルのつくり方をお伝えする実践型講座です。自社の強みを知り、売れる仕組みを作るだけではなく、具体的な計画への落とし込みについても学んでいただきます。全国各地の売れ続けている事業者の事例を中心に、売れる仕組みと計画づくりについて事例を交えて解説いたします。消費税増税を迎えて将来が不安であると、お考えの事業者、補助金申請を検討されている事業者のご参加、お待ちしております。

カリキュラム

※本講座は難しい話は一切ございません。専門用語は使わずに事例を中心に解説いたしますのでお気軽にご参加ください。

小さな会社のビジネスアイデア事例	商売を成功に導くアイデア発想法＆アイデア事例を具体的に紹介
自社の強みを知って、顧客ニーズをつかむ	どんな企業にも強みは存在する。自社の強みを理解し、顧客ニーズを掴む方法について解説。
経営計画を作らなければ実効性は無い	思いつきで行っても成果には結びつきません。経営計画を策定することで効果的な実行へつなげます。また補助金や融資などを受けるためにも必要不可欠な経営計画策定のポイントを解説。
経営計画を実践に移す具体策	バランススコアカードというツールを使い、経営計画を実践に移すための方策を解説し実効性の高い計画に結びつけます。

講座概要

日時　11月15日（火）14:00～16:00
※ 講義終了後、個別相談を1時間程度実施します。

会場　青梅商工会議所 3階会議室

定員　30名 ※定員を超えた場合のみご連絡します

費用　無料

主催　青梅商工会議所

申込　電話・FAX・問合せフォームにて
お申込みください。

青梅商工会議所 中小企業相談所 TEL.0428-23-0113 FAX.0428-23-1122
問合せフォーム http://www.ome-cci.jp/faq-soudan/

講師紹介

ジャイロ総合
コンサルティング
コンサルティング事業部長
西村 伸郎氏

大阪大学大学院 修了、富士ゼロックス株式会社の研究所に勤務し、研究業務に従事、その後、研究企画・管理部門を経て、設計開発、製品/ソリューションなどを統括する立場で商品を統括。平成13年、富士ゼロックス株式会社を円満退社後、経営コンサルタントとして活動開始。現在は、中小企業を中心に経営コンサルタント・社長参謀として活動する傍ら、企業研修や公的機関のセミナー講師を務める。商店街活性を事業にも取り組むなど、精力的に活躍中。

アイデア発想セミナー参加申込書

平成２８年１１月１５日開催

事業所名		参加者名	（同席する・同席しない）
Tel			（同席する・同席しない）
業種	個別相談	希望する・しない	（同席する・同席しない）

※個別相談は先着順で承ります。希望者が多数の場合はご希望に添えない場合がありますので、予めご了承ください。
※駐車場に限りがございますので、なるべく公共機関等や自転車、バイク等をご利用してご参加ください。



SNSフル活用セミナー

狙い・目的

- 今や中小企業のビジネス活用にとって必要不可欠なソーシャル・メディア（Facebook・LINE・Instagram）活用。本セミナーでは、最新のSNSツールをビジネスに活用するための具体的な方策を学ぶ。
- 現在活用しているが、成果につながっていない事業者に向けて、成果を上げるための活用方法を事例を通じて学ぶ。

カリキュラム（例）

2時間

	タイトル	内容
1	中小企業がSNSを有効活用する方法	● 今なぜSNSなのか？ ● Facebookの活用方法が変わった！今の時代の活用方法学ぶ ● 次々表れるSNSツール。それぞれの役割と活用方法とは？
2	Facebook最新活用法	● Facebookは新規顧客開拓のツール ● Facebook投稿、3つの投稿の切り口を作れ ● Facebook広告の有効性と具体策 ● Facebook活用事例
3	最新SNSツール活用法	● Instagramの活用法 ● LINE＠の活用法 ● 最新SNS活用事例
4	SNS×動画	● SNSツールの多くは動画に力を入れている ● ライブ配信で新規客を捕まえろ！ ● 動画作成のキーワードと拡散方法 ● 動画活用事例

募集チラシ（サンプル）

SNSを中小企業の武器にする

ソーシャルメディア実践塾

■こんなお悩みをお持ちの方に最適な講座です■
★Facebookを使った成功事例を知りたい
★Facebookをフル活用し売上を上げたい
★LINEを使ったビジネス活用術を身に付けたい



facebook

花屋さんがSNS活用で売上2倍！！工務店も次々と契約！
売れない時代に次々と売れるSNS活用法を徹底マスター！

「なぜ以前のように売上を作れなくなってしまったのだろう。これまでさまざまな販売促進策や顧客獲得策のために手を打ってみたのだが、どうもうまくいかない。」そんな事業者様に朗報です！今回の講座は、売上獲得に結びつくソーシャルメディアの超実践活用ノウハウを具体的かつ分かりやすく、そして徹底的に学んで頂く超実務講座となっております。講師は全国各地で売上づくりの伝道師として活躍するジャイロ総合コンサルティングの講師陣が登場！滅多に聞くことが出来ないソーシャルメディア活用のマル秘テクニックをすべて伝授致します。売上づくりに悩んでいる事業者様はこの機会に奮ってご参加下さい。

■講座概要■

■日　時　5月8日[木]、15日［木]、22日［木]、28日［水］（全4日間）
●時　間：全日程 18：30~20:30
●会　場：
■定　員：○○名　※人気講座ですのでお申し込みはお早めにどうぞ
■受講料　○○○○円　※テキスト代等込
■持ち物　携帯・スマートフォンまたはノートパソコン（お持ちであれば）
■講　師　ジャイロ総合コンサルティング㈱ 専門講師陣　（詳細裏面）
■主　催　深谷商工会議所

電話・メール・直接ご持参または下記をFAXにてお申し込み下さい

深谷商工会議所　〒366-0822　埼玉県深谷市仲町20番1号
TEL.048-571-2145 FAX. 048-571-8222
HP:http://www.fukaya-cci.or.jp/ MAIL:OOOO@fukaya-cci.or.jp

スマホで動画フル活用セミナー

JAIRO ジャイロ総合コンサルティング

狙い・目的

- YouTubeをはじめとした動画配信サイトを使った情報発信強化の重要性は年々高まっている状況です。また各SNSサービスも動画を強化している状況です。
- 本講座では、中小企業がスマートフォンを使った動画をつくり、効果的に情報発信するためのポイントを理解することを目的とします。

カリキュラム（例）

2～3時間
※実践演習ある場合は3時間

	タイトル	内容
1	なぜ今、動画を活用なのか？	● 中小企業のこれからの情報発信は動画 ● 動画1分で原稿用紙3,600枚分の情報量 ● YouTubeだけではない！動画配信ツールあれこれ
2	動画発信の具体策	● 効果的な動画作成のコツとツボ ● 動画の成功事例 ● 動画は3つの切り口で作成する
3	動画を作ってみよう	● 動画撮影の注意点 ● スマートフォンアプリ（VivaVideo）活用のポイント ● 動画編集の具体策
4	動画を公開しよう	● Facebook、ブログ、HPへ動画を公開 ● ライブ配信を使った動画公開術 ● YouTubeなどの配信サイト活用術

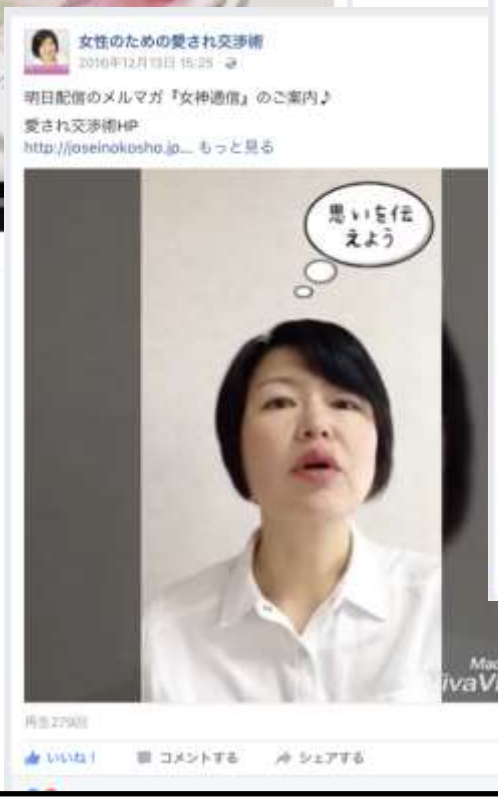
※演習を入れる場合は、スマートフォン（iPhone、Android）持参
※また、事前のViviVideo（無料アプリ）をインストール

受講者制作実績・講座風景











チラシ販促セミナー

狙い・目的

- たかがチラシ、されどチラシ。昔から存在しているチラシですが、実はまだまだ大きな成果を挙げることができるのです。新店舗開店チラシ、新商品チラシ、セールチラシ、ニュースレター型チラシ。時代が変わればやり方も変えなければなりません。
- 「繁盛店が必ずやっているチラシ最強のルール」の著者である渋谷雄大氏を講師として迎え、反応率を高めるチラシ作成のポイントを事例を交えて解説します。



カリキュラム（例）

2～3時間

	タイトル	内容
1	繁盛店がやっているチラシ最強のルール	● チラシの固定概念を変えろ！ ● 3つのゾーンを活用せよ ● チラシレイアウトのコツとツボ
2	チラシ事例	● 反応率が上がるチラシの条件 ● チラシの成功事例
3	チラシコンテンツ作成演習	● BEAF法でストーリーを作る ● キャッチコピーの作り方 ● チラシ用写真のコツとツボ
4	手書き＆手づくりチラシ作成	● 筆ペンで相手に突き刺す！ ● ビリビリチラシで印象を残す ● チラシを作ってみよう

募集チラシ（サンプル）

★参加費無料の販促セミナー（スグに使える実践型！）

消費税軽減税率対策窓口相談等事業

繁盛店が必ずやっている

チラシ最強のルール

企業にとって欠かせない売上づくり。その代表格「チラシ」。チラシには顧客づくりのエッセンスが凝縮されています。
本セミナーではチラシ作成の基本を学びながら、売上づくりの基本原則と顧客づくりの極意を学びます！

平成２８年

１１月２４日(木) 14：00～17：00

［会場］ パストラル長岡 5階「末広の間」

売上に結びつくチラシの極意教えます！



講師

ジャイロ総合コンサルティング㈱

セミナー事業部長 渋谷雄大 氏

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスマンとなる。
2002年、サプリメント専門チェーン店の事業責任者として、SCや百貨店などへの出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受ける。
2005年、同社を退職後、Webを活用したプロモーションを学び、現在は店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でのコンサルティングを実践している。

★ ズバリ！売れるチラシと売れないチラシの違い！
★ お客様を振り向かせるキャッチコピーの条件！
★ 反応率を高めたチラシの事例＆徹底解説！

■問合せ 長岡商工会議所 経営支援係 TEL 32-4500
■申込み お電話、または下記申込書にご記入のうえＦＡＸにてお申込み下さい。
TEL:32-4500 FAX:34-4500 E-mail:keiei@nagaokacci.or.jp（メールも可）

長岡商工会議所 経営支援係 行（ＦＡＸ３４－４５００）

１１/２４(木)「繁盛店が必ずやっているチラシ最強ルール」参加申込書

事業所名		電話番号	
住　所		E-mail	
参加者①	役職名　　氏名	参加者②	役職名　　氏名
※事前に講師へ質問事項、お聞きしたいポイントなどがございましたらご記入ください。			

※ご記入いただいた情報については、本セミナーに関する連絡・情報提供等に使用いたします。

販路開拓セミナー

JAIRO ジャイロ総合コンサルティング

狙い・目的

- 少子高齢に伴う人口減少化は域内の消費人口で域内生産を成立させることが出来なくなりつつあります。こうした中では新たな販路開拓が地域中小企業振興には不可欠です。本講座では都市部と国外に新たな販路を築く方法を具体的にかつ分り易く解説します。
- 有望な新販路の見つけ方を学びます。
- 新販路に対応する販売促進手法を身につけます。

カリキュラム（例）

2時間

	タイトル	内容
1	新販路開拓の事例に学ぶ	• 海外展開した鹿児島の茶メーカー • BtoBからBtoCへ転換して成功 • ソーシャルメディア活用の新販路
2	商品特性を見直し、あらたな販路を考える	• 都市部シニアのマーケットと商品特性 • 商品特性の見直しのポイント
3	新販路を開拓する具体的手法	• エリア限定のポスティングチラシ • SNS活用 • ホームページを新販路に向ける
4	新販路開拓する営業手法	• 顧客から新顧客を生み、販路を拡大する • 営業は聴くをベースに新販路を考える
5	マーケティング視点の新販路開拓	• 現在の販路をマーケティング視点で見直す • 最適の事業機会を探る • ターゲット・マーケティングの活用で新たな販路が見つかる

募集チラシ（サンプル）


【伴走型小規模事業者支援推進事業】

販路開拓セミナー

無料講座

様々なマーケティング手法が氾濫し、過多な情報に振り回されている店舗や企業が多い。本講座は、販売促進のテクニックに走るのではなく、効果的に顧客へアプローチするための強みの見つけ方と、その絞り込みなどの戦略を構築した上で、これらの強みを効果的に情報発信していく方法を、戦略的かつ具体的に実践する実践型セミナーです。

【主なセミナー内容】
★ 現在の販路を見直そう！
★ マーケティングとは最適な事業機会を探ること
・マーケティングコンセプトの変遷
・ターゲット・マーケティング
・4P 戦略

ジャイロ総合コンサルティング㈱
コンサルタント　大塚 直輝 氏

★日　時：平成28年 11 月 28 日（月）
●時　間：19：00～21：00
★会　場：白浜町商工会館
★定　員：30人（先着順）

主催【お問合せ・お
広域商工会大辺路協
白浜町商工会
日置川町商工会
すさみ町商工会

切らずにそのままFAXして下さい

受講申込書　FAX:0739-42-3275（白浜町商工会
FAX:0739-52-3690（日置川町商工
FAX:0739-55-3991（すさみ町商工

事業所名		業種	
所在地	〒　－		電話番号
受講社名	①		②

※ご記入いただきました個人情報は、本事業に関するご案内、情報提供のみに利用させてい

新販路開拓　超実践セミナー

消費税転嫁対策セミナー

新販路の開拓！
新たな買い手を探しだせ！

本セミナーは、新販路開拓に悩んでいる事業者様対象の、「新販路開拓のポイントを学ぶ」実践型講座です。小さな企業でできる販路開拓手法を学び、消費税増税に向けて準備をしっかりしておきましょう。全国各地の売れ続けている事業者の事例を中心に、新販路開拓の実例について事例を交えて解説いたします。消費税増税を迎えて将来が不安であると、お考えの事業者のご参加お待ちしております。

カリキュラム

●販路開拓事例 ★海外展開を果たした鹿児島のお茶農家さん ★B2BからB2Cへ転換して販路開拓成功事例 ★ソーシャル・メディアを活用した販路開拓手法
●その商品・新たな販路を生み出すかもしれません
●新販路を開拓するための具体的手法
●インターネットを活用した販路開拓手法
●新販路を開拓するための営業手法とは

開催概要

日時　12月11日（木）18:00～20:00
会場　足尾公民館（日光市足尾町通洞8-2）
定員　30名 ※人気講座ですのでお申し込みはお早めにどうぞ
参加費　無料 ※テキスト代等込
講師　ジャイロ総合コンサルティング㈱
西村 伸郎氏
主催　足尾町商工会

ご参加にあたりご一読下さい。
※講座には専業社会ではありますが、参加を希望される方はお早めにお申込ください。
※講座は新しい取組一切ございません。専門用語は使わずに事例を中心に解説いたしますので初めてご参加ください。
※講師は私語で聞いてません。ラクな格好でお越しください。

講師紹介



ジャイロ総合
コンサルティング
コンサルティング事業部長
西村 伸郎氏

大阪大学大学院 修了。富士ゼロックス株式会社の研究所に勤務し、記憶装置などの研究業務に従事する。その後、研究企画・管理部門を経て、設計開発、製品リサイクルなどを統括する立場で経験を積む。平成 ※ 年、富士ゼロックス株式会社を円満退社後、経営コンサルタントとして活動開始。現在は、中小企業を中心に経営コンサルタント・社長参謀として活動する傍ら、企業研修や公的機関のセミナー講師を務める。人事評価システム、従業員満足度測定システム構築等で多くの実績を重ねる一方で、商店街活性化事業にも取り組むなど、精力的に活躍中。

電話・FAXにてお申し込みください

事業所名		参加者氏名	1.
電話番号			2.
FAX 番号			3.

※定員になり次第締め切らせていただきます。（受講できない方のみご連絡いたします）

足尾町商工会　TEL 0288-93-2267 FAX 0288-93-4552
メール　ashio_net@shokokai-tochigi.or.jp

クレーム対応セミナー

狙い・目的

- 本セミナーでは、単にクレーム対応方法をお伝えするだけのセミナーではありません。
- お客様の「不」の感情を改善し、クレーム客との絆をつくりロイヤルカスタマーへと成長させるための方法をお伝えします。
- クレームは、サービスの質を向上させ、その後何度でも利用していただける顧客をつくるための「財産」です。クレームをお客様からのアドバイスであると捉え、売上と顧客を増やすためのツールとなる方法をわかりやく丁寧にお伝えします。

カリキュラム（例）

2時間

	タイトル	内容
1	クレームをチャンスと捉える	● 最近のクレームの傾向 ● クレームをチャンスに変える
2	クレーム対応の流れ	● クレーム対応の流れを覚える ● 心構え ● クレームへの組織的対応
3	売上に繋がるマジックフレーズとは	● マジックフレーズを知る ● 演習（全員で）
4	クレーム客をロイヤルカスタマーにする	● 事例を考える ● NG集
5	ロールプレイ演習	● ロープレシナリオ ● 3名で演習実施 ● フィードバック

募集チラシ（サンプル）


理想科学工業㈱理想三鷹支店の無料講座
クレーム対応セミナー
相手の立場に立った効果的なクレーム対応の極意とは？
定員 20名
受講料 無料
クレーム対応力 UP!!
内容
講座概要
日 時 平成27年1月27日[火]
●時 間:15:30~16:30
●会 場:武蔵野スイングホール
定 員 20名
※人気講座ですのでお申し込みはお早めにどうぞ
受講料 無料 ※テキスト代等込
主 催 理想科学工業(株)
お電話 0422-24-0567 FA
鈴鹿商工会議所 消費税軽減税率・転嫁対策セミナーのご案内
～儲かっているお店はココが違うシリーズ～
定員 50名 限定
第3弾 クレームは宝の山 編
クレーム対応力向上セミナー
このセミナーでは、単にクレーム対応方法をお伝えするだけのセミナーではありません。お客様の「不」の感情を改善し、クレーム客との絆をつくりロイヤルカスタマーへと成長させるための方法をお伝えします。クレームは、サービスの質を向上させ、その後何度でも利用していただける顧客をつくるための「財産」です。クレームをお客様からのアドバイスであると捉え、売上と顧客を増やすためのツールとなる方法をわかりやく丁寧にお伝えします。ぜひ、皆さまのご参加をお待ちしております。
講師紹介
西村 伸郎 氏
シャイロ総合コンサルティング㈱
取締役社長 コンサルティング事業部長
富士ゼロックス㈱の研究所に勤務し、記憶装置などの研究業務に従事する。その後、研究企画・管理部門を経て、設計開発、製品リサイクルなどを統括する立場で経験を積む。中小企業を中心に経営コンサルタントとして活動する傍ら、企業研修や公的機関のセミナー講師を務める。人事評価システム、従業員満足度測定システムの構築等で多くの実績を重ねる一方で、商店街活性化事業にも取り組むなど、幅広く活躍中。
講座内容
◆クレームをチャンスと捉える考え方
◆クレーム対応の流れを知る
◆売上に繋がるマジックフレーズとは
◆クレーム客をロイヤルカスタマーにする方法
◆事例紹介
日時 平成28年 9月15日（木） 14:00~15:30
場所 鈴鹿商工会議所 4階大ホール
受講料 無料
主催 鈴鹿商工会議所 日本商工会議所
申込書に必要事項を記入の上、下記へFAXしてください
FAX 059-383-7667
問合先 鈴鹿商工会議所 TEL 059-382-3222 〒513-0802 鈴鹿市飯野寺家町816
切り取らずにこのままFAX（059-383-7667）してください
鈴鹿商工会議所 行 9/15開催 クレーム対応力向上セミナー 申込書
事業所名
所在地
TEL
FAX
氏名
所属部署・役職:
氏名
所属部署・役職:
業種
従業員数
役員(家族) 名、正規従業員 名、
専従者 名、パート・アルバイト 名

顧客満足度向上セミナー

JAIRO ジャイロ総合コンサルティング

狙い・目的

- 顧客満足度（CS）の基本事項を理解します。
- グループ討議等を活用した行動計画・実践計画の作成を通じて、CS向上のための社内での認識共有を図ります。

カリキュラム（例）

6時間

	タイトル	内容
1	CSとは何か	● CSの基本 ● 各社のCSの実態を知り、対応策を考える ● CSの誤った考え方
2	CSを高めるための着眼点	● 風土づくり ● メンバーの気づきを育てる ● 論理的な思考に基づいた業務改善
3	顧客満足と社員満足	● キーワードはお客様と社員の自己実現 ● 職場目標の明確化とメンバーの動機づけ
4	CS向上を推進するため	● 改善課題の抽出と継続的改善の仕組みづくり ● CS行動目標の明確化
5	グループ討議	● 問題解決手法を用いて、課題を出し合い、それらをグループで討議します。
6	CS向上のための行動計画および実践・定着計画の作成	● 個人研究 ● グループ共有化 ● 全体討議

募集チラシ（サンプル）


理想科学工業の無料講座　（お取引様特別ご招待セミナー）
★お客様を笑顔にする講座カリキュラム★
①CSの基本的な考え方
（お客様が満足する条件とは？）
②接客力を強化してCS力UP！
（第一印象、表情、挨拶、身だしなみ）
③接客の実践トレーニング
（ロールプレイング）
受講料
無料
顧客満足度を高める
顧客満足(CS)向上セミナー
★講座概要★
■日　時　平成26年3月5日［水］
●時　間：18：30～21:00
●会　場：
■定　員　10名
※人気講座ですのでお申し込みはお早めにどうぞ
■対　象
■受講料　無料　※テキスト代等込
■主　催　理想科学工業
講師：山本志のぶ氏
ジャイロ総合コンサルティング㈱
お申込み・お問合せは電話・FAX・メー
理想科学工業㈱●●支店
TEL.0000-00-0000 FAX.00
消費税転嫁対策セミナー
売上が上がるお店には秘密がある！
人気講座
どうする？消費税10%時代がやってきます。
早い取り組みが10%を逆手にとる特効薬！ピンチをチャンスに変えましょう！
～消費税10%までに顧客満足度を高める～
顧客満足（CS向上）セミナー
＜主な内容＞
～机上の空論なし実践型カリキュラム～
● 地域人口減少の有効対策は顧客満足の向上にある
● お客様がお客様を生み続けるCS実践のポイント
● 顧客満足は顧客との生涯の「絆」をつくる
日　時：平成27年10月21日（水）
13：30～15：30
会　場：小松商工会議所　会議室（小松市園町2-1）
定　員：20名（お申込は先着順ですのでお早めに）
受講料：無料
講　師：大木 ヒロシ 氏
主　催：小松商工会議所
ジャイロ総合コンサルティングコンサルティング㈱
代表取締役　大木　ヒロシ氏
フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、その経験を元に、セミナーおよびコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング（株）を立ち上げる。現在では、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。また、年間の講演回数は200回を超える超人気講師でもあり、感動と共鳴を生む講演スタイルは他に追随を許さず、日常は著作を精める。また、「商業界」や「ファッション販売」「日経ストアデザイン」「日経ギフト」「日本のFC年鑑」「独立開業」「オールセールス」「ストアジャーナル」などの雑誌の特集記事、対談記事などを多く手がけている。
★申し込み
FAX:0761-21-3120
※切らずにそのままFAXにてお送り下さい。
ご記入いただいた情報は、本セミナーにおける各種連絡の他、当所からの各種連絡・情報提供のために利用いたします。
事業所名　業種　従業員数　名
所在地　〒　TEL　FAX
受講者名　①　②
＜お問合せ・お申込先＞　小松商工会議所　〒923-8566　石川県小松市園町2-1
TEL：0761-21-3121　FAX：0761-21-3120　http://www.komatcci.or.jp/

徹底接遇トレーニングセミナー

狙い・目的

- 顧客対応が悪く、営業損失につながる事態などを未然に防ぎます。
- 人と人が相対するときの最も大切な接遇の心とスキ ルを学びます。
- 接遇とは単なるスキルではなく、人との接点を大事にする心構えの上に、おもてなしの心が加わってはじめて完成するものです。全社員が、このような心構えの重要性をあらためて知っていただき、接遇スキルを学んでいただいます。

カリキュラム（例）

4時間

	タイトル	内容
1	感じの良い対応とは	● 感じの良い応対について考えよう ● 来訪者の気持ちになって考える
2	接遇の基本	● 見た目の確認 ● 身だしなみチェック ● 感じの良い挨拶を徹底 ● 丁寧な言葉遣い再確認
3	ビジネス電話対応	● ビジネス電話の対応の基本 ● 電話の受け方実践 ● 苦情電話対応の基本・ロールプレイ
4	来客対応	● 来客対応の流れ ● 受付・案内・お茶の接待・お見送り
5	訪問マナー	● 訪問の流れ ● 効率的なアポの取り方 ● 受付対応

募集チラシ（サンプル）


平成28年度厚生労働省委託　実践型地域雇用創造事業　人材育成メニュー

回覧

接客接遇能力
スキルアップセミナー

対象 不職者 創業希望者
定員 15名
受講無料
連続 全2日

喜ばれる接客がしたい！
コミュニケーション能力を上げたい！

接客が苦手な方、もっと接客術を磨きたい方、これから接客業をやってみたいと思っている方、接客マナーの基本を演習を交えて学び、すぐに役立つスキルを身に付けましょう

第1回 11/9（水） 10:30～15:30
第2回 11/10（木） 10:30～15:30
※両日とも、1時間昼食休憩あり

会場 上野原市文化ホール（もみじホール）

講演内容
●接客、接遇マナーの心得
●お客様の満足とは
●クレーム対応力
●第一印象の重要性
●気づく力を磨く
●ロールプレイング

山本 志のぶ　ジャイロ総合コ

短期大学を卒業後、大手情報サービ
学学校の日本語教師などに携わる。そ
ティング専門会社の関西コンタクトセン
画、インバウンド業務スーパーバイザー
する。2008年6月研修講師として独立。
を中心に、ここ3年の年間平均登壇数は

▼お申込み方法は裏面をご覧ください▼
上野原市内での就職・創業・転職を希望されている方はコチラへ⇒上野原市地域雇用


お客様との
基本の接客&
会話力UPセミナー

～超一流の接遇とは～

お客様の"サロン選び"に大きな影響を与えている、スタッフ一人ひとりの接遇力。
「あの店が嫌い」＝「あのスタッフが嫌い」であり、
また「あの店が好き」＝「あのスタッフが好き」とも言えます。

お店の第一印象を高め、「また来たい」と思わせる接客の基本と、
お客様との会話のポイントについて学び「超一流の接遇」を目指しましょう。
自らが超一流になろうとする意識がお客様に対するさらなる差別化要因に繋がります！

日時　2013年7月30日（火）10:00～13:00
会場　株式会社フジシン 青山スタジオ FASTA 2F
定員　10名
対象者　どなたでも
受講料　4,000円（税込）
持ち物　筆記用具

講師：五味 宏平

FASTA

2013.7.30 お客様との基本の接客&会話力UPセミナー

WordPressを使ったHP作成セミナー

JAIRO ジャイロ総合コンサルティング

狙い・目的

- 自社の強みを効果的に伝えるためのホームページでの訴求方法が学べます。
- ワードプレスの基本的な使い方をマスターし、自分で簡単なホームページが作れるようになります。

カリキュラム（例）

2時間

	タイトル	内容
1	成果を上げるHPの条件とは？	● ホームページに必要な内容とは？ ● ホームページのデザインのコツとツボ
2	ワードプレス入門	● ワードプレスの設定方法 ● カテゴリや投稿ページの作成方法 ● 写真のアップロード方法 ● 固定ページの作成 ● テーマの設定方法
3	ワードプレスお役立ち	● カスタマイズの基本 ● テンプレートの探し方 ● 役立つプラグイン
4	質疑応答	● 質疑応答

※最低限のPC地域は必要です。

ワードプレスHP作成例（サンプル）

ワードプレスで下記のようなHPが作れます！



問題発見・解決セミナー

狙い・目的

- マネジメントに必要な能力要件を理解し、自己の強みと弱みを知る
- 体験学習（インバスケット演習）を通じてマネジメントを実践的に学ぶ
- 問題発見・解決について学習し、今後の取り組みを考える

カリキュラム（例）

４．５時間

	タイトル	内容
1	ディメンション自己評価	マネジメント能力を解説し、自己評価を行う
2	インバスケット演習個人処理	問題解決をテーマにしたマネジメント演習体験（16案件の処理）
3	インバスケット演習グループ討議・発表	指定した案件についてグループワークの合意形成と発表
4	マネジメント講義	マネジメントの定義や問題解決の方法を学ぶ
5	今後への取り込み	自己啓発の計画

募集チラシ（サンプル）

NEW! マネジメント力強化のための実践講座

受講料0千円



悩む管理者全対象！

問題発見・解決セミナー

～大手企業が採用する昇進試験の演習で学ぶ体験型講座～

本講座の目的は、現在、業務の中核的な役割をになう管理職層が、組織運営の際に心得ておくべきマネジメントテーマに触れることにあります。内容は複数のマネジメント案件の問題解決に取り組み、成果を出していくケーススタディです。具体的には、インバスケット演習上の架空の企業で、「新任」の立場で管理職の役割を担い多様なテーマの問題解決に挑戦します。リアリティのある業務処理体験でマネジメント思考を養います。

＜管理職に求められるマネジメントと問題解決＞

- ✓ 顧客マネジメント
- ✓ 職場の活性化
- ✓ 部下育成
- ✓ 業務改善
- ✓ 部門間協力　など



インバスケットとは、未決箱という意味です。本演習は未決の案件を既決にする演習です。

■講座概要■

■日　時：　月　日[　]　（13:00~17:30）
■会　場：
■定　員：20名　※人気講座ですのでお申し込みはお早めにどうぞ
■受講料：無料（※申し込み先着順）
■講　師：ジャイロ総合コンサルティング㈱　腰高 康雄氏（詳細裏面）

お申込み・お問合せは電話・FAX・来所にてお気軽に

○○商工会議所　〒 住所
TEL（　）　-　　FAX（　）　-

講師紹介

講師プロフィール



大木 ヒロシ（おおき ひろし）

フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、その経験を元に、セミナーおよびコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング（株）を立ち上げる。現在では、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。また、年間の講演回数は200回を越える超人気講師でもあり、感動と共鳴を生む講演スタイルは他に追随を許さず、日常は多忙を極める。また、「商業界」や「ファッション販売」「食品商業」「日経ストアデザイン」「日経ギフト」「日本のＦＣ年鑑」「独立開業」「オールセールス」「ストアジャーナル」などの雑誌の特集記事、新聞記事などを多く手がけている。



西村　伸郎（にしむら　のぶお）

大阪大学大学院　修了。富士ゼロックス株式会社の研究所に勤務し、記憶装置などの研究業務に従事する。その後、研究企画・管理部門を経て、設計開発、製品リサイクルなどを統括する立場で経験を積む。平成16年、富士ゼロックス株式会社を円満退社後、経営コンサルタントとして活動開始。現在は、中小企業を中心に経営コンサルタント・社長参謀として活動する傍ら、企業研修や公的機関のセミナー講師を務める。人事評価システム、従業員満足度測定システム構築等で多くの実績を重ねる一方で、商店街活性化事業にも取り組むなど、幅広く活躍中。



渋谷　雄大（しぶや　たけひろ）

サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。サプリメント専門チェーン事業を自然派化粧品会社譲渡成功に導く。自然派化粧品会社では生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。自然派化粧品会社を退職後、WEBを活用したプロモーションを実践。営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Ｗｅｂコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。現在はTwitterやFacebookなどのソーシャルメディアを活用した、中小企業向けのファン育成コンサルティングプログラムや営業力強化など企業の収益向上コンサルティングを中心に展開。



腰高　康雄（こしだか　やすお）

人材派遣会社から研修コンサルタント会社（株）マネジメントサービスセンター（MSC）に勤務し、営業企画部マネージャーを務め全国売上トップとなる。その後、インターネットビジネスで独立開業の後、研修会社を設立。昇進・昇格プログラムの個別指導を得意としている。ジャイロ総合コンサルティング営業本部長兼コンサルタント。講演テーマは主に「アセスメント研修」「インバスケット研修」「部下育成研修」「中堅社員研修」「営業力強化研修」「販売促進強化研修」「若手社員育成研修」



稲垣　桃子（いながき　ももこ）

千葉大学文学部卒業後、衣料量販店にて接客、婦人肌着の商品仕入れ、売り場設計に携わり、商品アイテム別の販売動向分析や陳列方法の見直しによる業務改善を実施する。その後、研修会社にて、小売業やコールセンターでの研修、応対品質調査の企画・運営を行う。 特に、外資系自動車メーカーのセールスマン向けスキル評価制度の立ち上げ、運営の経験を有する。
現在、販売促進を主としたセミナー（チラシ、ＤＭ、売り場づくり、ＳＮＳ等）や接客・接遇研修にて全国各地で公演を行っている。
また、コンサルタントとして、創業や中小企業の再生支援等で活躍している。



島田　学（しまだ　まなぶ）

平成6年　中央大学商学部　卒業㈱ヤナセ　メルセデスベンツ販売部㈱船井総合研究所　東京経営支援本部　プロジェクトリーダー平成11年より独立し、コンサルタントとしての活動を開始
メルセデスベンツ販売コンテスト　最年少表彰コンサルティング　プロジェクトリーダー多数（自動車・飲食・流通チェーン・サービス業等）研修・講演　講師多数（大企業から中小企業まで、自動車・エネルギー・流通・公共機関　等）経営革新塾・創業塾　講師多数（全国各地の商工会議所・商工会　等）人材アセスメント　アセッサー



髙田　佳昭　（たかだ　よしあき）

芝浦工業大学工業化学科卒業後、飲食店での独立を決意し、大手運送会社にて資金を貯める。居酒屋系チェーン店に入社し店舗責任者を経て、不採算店の立て直しと新規店舗の立ち上げを行う。2003年Andon　Caféを開業し、人気店に育てる。
現在は飲食店を中心とした創業支援、事業計画書作成支援、販売促進支援などのコンサルティングや、店長・管理者向け教育やアルバイトへの接客教育などで活動中。

講師プロフィール



金田　晃　（かねだ　あきら）

販売促進コンサルタント。日本販促実務指導家協会代表幹事。
1946年、石川県金沢市生まれ．コピーライター養成所をへて、大手量販店の販売促進部等に勤務。石川県中小企業診断指導業務コンサルタントをはじめ、石川県産業創出支援機構、(社)商連かながわ、商工会議所、商工会連合会等のアドバイザーの委嘱を受ける。月刊「商業界」をはじめ、「セールスマネージャー」(ダイヤモンド社)、「ストアジャーナル」(研修出版)、「製菓製パン」(製菓実験社)、「サロンオーナー」(理美容教育出版社)等で数年にわたり連載ページをもつ。単発でも「ほうじん」(法人会機関誌)、「農業と生活」などへ多数の寄稿がある。



大塚 直義（おおつか なおよし）

東京大学 経済学部卒業。MBA（ニューヨーク大学、ファイナンスと国際ビジネス専攻）大手電機メーカーの総合企画部、海外事業推進部等の部門で、主に経営企画、戦略立案と事業構造改革の業務を２０年経験。その後、中堅企業４社で事業推進本部統括部長、執行役員 経営管理本部長やグループ会社社長等の要職で、経営幹部として経営の強化を推進。また、教育研修部長を兼務して社員教育に取り組み、教育体系を整備するとともに、管理者研修などで自ら講師を務めた。現在は、経営コンサルタントとして中小企業の経営者に戦略経営の指導を行っている。２０年の海外事業経験（海外駐在９年間）、マネジメント経験、教育研修の経験を活かし、海外事業の支援や、経営者・経営幹部・管理者の教育研修を行っている。



釘宮　悦子　（くぎみや　えつこ）

大手テレマーケティング会社２社で電話オペレータからトレーナー、ＳＶまで経験。その後、インターネット関連会社でカスタマーサポート・マネジャーを務めたのち独立。現在はコールセンターでの15年以上の経験を生かしてコールセンター・コンサルタントとして活動している。



西　俊明（にし　としあき）

【イベント（お見合いパーティー）運営会社】Webマーケティング指導により、年間顧客動員数1万人以下から、５年間で年間40万人（日本最大動員数）まで成長させる。【沖縄県泡盛共同組合】同組合が首都圏で商品拡販するためのイベント（交流会）をソーシャルメディアのクチコミを利用し半年間10回以上連続して満員とする（毎回30名～40名定員）。【心のケア（精神カウンセリング）通学講座】Webやソーシャルメディアの利用により、知名度の全くない同講座をゼロから立ち上げ。連続12回のコースを毎回全席満席にする。その他、５年間で120社以上の企業や個人事業主のマーティングのコンサルを実施



後閑　和子（ごかん　かずこ）

大学卒業後、KLMオランダ航空で客室乗務員として約5年半勤務。その後、研修・セミナーの講師として、現在まで15年以上、全国各地で行っている。客室乗務員時代の経験を活かし、ホスピタリティー・マインド、おもてなしの心をもった接客（接遇）サービス等を指導。大手鉄道会社をはじめ、医療・介護機関、全国各地の商工会・商工会議所主催の研修・セミナーなど、年間数多くの講座や講演を行う。
接遇マナー研修では、実際の現場へ足を運び、ロールプレイングを取り入れての指導も行う。企業や主催者様からは、実践的で効果の高い研修であったとの評価を得ている。



平松　徹　（ひらまつ　とおる）

大分工業高等専門学校の機械科を卒業後、上智大学文学部で哲学を専攻。卒業後、㈱ＡＪＣＣを経て東京ダイキン空調㈱に7年半勤務。経営管理、営業企画を主に担当。特に企業内診断士として与信管理のチーフとして得意先の信用管理に深く携わった。
その後、東京商科学院に勤務。教務課に所属し経営マネジメント学科でマーケティング、財務・会計、人事管理などの講師として8年間教鞭をとった後、出版部に異動し書店営業を中心に販路開拓に従事、また、進路指導部では高校生に対する進路の指導も担当した。平成10年9月末、法商学園の解散に伴って同学院を退職、コンサルタントとしての活動を開始した。



五味　栄里　（ごみ えり）

学習院大学国文学専攻卒業後、サントリー（株）に入社。ワインなどの販促業務を経てラッピングコーディネーターとして独立。ラッピング、接客など幅広く仕事をしているが、コンセプトは「元気な仕事は人生を豊かにできる」。この一言に集約される。

講師プロフィール



長谷川敏子（はせがわとしこ）

学生時代から、ホテルのブライダル会場等でスタッフとして働き、ビジネスマナーや接客の基礎を叩きこまれる。その後、琉球放送報道部契約リポーターとなり、ニュース番組や情報番組に出演、現場を取材し、原稿を執筆。特に、環境問題や地域経済の取材を多数経験。台風時は生中継も担当。2006年に東京へ移住し、テレビディレクター、広告代理店勤務、イベント制作運営、飲食店勤務など、多業種を経験。広告代理店では、キャンペーンイベントのコンパニオン教育係として講師を務める。現在は、企業や各種団体の社員や職員を対象に、ヒアリングやプレゼンテーションのコツを伝えるセミナーを行う。あらゆる人から話を聴き出すインタビューを得意とし、ウェブや雑誌等の記事を執筆するライターとしても活動中。



瀬川　良太　（せがわ　りょうた）

数社にて、ＢｔｏＢ・ＢｔｏＣそれぞれをターゲットとしたルート営業、及び新規開拓営業を経験。また、販売員・営業パーソンの育成業務にも従事。その後、ＳＦＡ（営業支援システム）の開発・販売企業にて、引合いコール担当として１，８００社を超える新規アポイントを獲得。現在は、営業スキルの向上や、タイムマネジメント・メンタルヘルス対策など、一人ひとりの仕事の生産性を向上する研修・コンサルティングを通じて、企業の業績向上の支援に携わっている。



山本　志のぶ（やまもと　しのぶ）

短期大学を卒業後、大手情報サービス業、都市銀行系金融業、語学学校の日本語教師などに携わる。その後、大手製造業系マーケティング専門会社の関西コンタクトセンターに創設メンバーとして参画、インバウンド業務スーパーバイザー（ＳＶ）から管理責任者を経験する。2008年6月研修講師として独立、ビジネススキルアップ系研修を中心に、ここ3年の年間平均登壇数は150回。



金子　弥生　（かねこ　やよい）

カナダ ヨーク大学卒業後（株）資生堂入社。カウンター業務を得て、日本エアシステムに転職、その後シンガポール航空に転職。徹底した社員教育を受けた後、地上業務および客室乗務員としてフライト勤務。
マナーコンサルタントとして大学・専門学校・民間企業の社員・職員・学生への研修をコーディネイト
するとともに、ビジネスマナー・コミュニケーション研修・クレーム対応研修・メイク研修などを行う。
得意分野は、接客経験を生かしたCS（顧客満足）、クレーム対応、接遇、メイク・カラー。



岩崎　裕三（いわさき　ひろみ）

早稲田大学大学院修了後、大手精密機器メーカーにて、TQC推進、人材開発、採用などに携わる。大手素材メーカーにて新規事業開発に関わり、景観事業を立ち上げる。その後、コンサルタント会社にて、ヒューマンアセスメント、人材教育、QCコンサルテーションを行う。外資系製薬会社に移り、人事総務の責任者として、人材開発、採用、就業規則改定、人事制度改定、オフィス移転プロジェクト、総務業務全般を推進する。現在、アセスメントならびに各種研修の講師、人材開発のコンサルタントとして活動している。



金城　順之介（きんじょう　じゅんのすけ）

明治大学政治経済学部卒業後、大手アミューズメントサービス企業にて店舗責任者として長年営業に携わる。営業戦略立案・販売促進・顧客管理、サービスマーケティングから人材教育・管理まで、幅広く手がけてきた経験を持つ。その後はおもに販路開拓や売上アップのためのマーケティングコンサルタントとして活動する傍ら、組織変革のための知的資産経営コンサルティングや階層別研修、大手資格専門学校マーケティング担当専任講師も務めており、わかりやすい講義には定評がある。



橋本　泉　（はしもと　いずみ）

青山学院大学文学部史学科卒業後、株式会社和光に勤務。紳士服売場・婦人雑貨売場の販売、商品開発、顧客情報管理、新人研修、ディスプレイを担当する。現在は、コンサルタントとして個店指導およびセミナー・研修で活躍中。得意分野は販売や接遇支援であり、クレーム対応についての経験も豊富であるほか、販売員のモチベーションや社会的地位の向上に努めている。
海外での店舗指導も経験。また、専門学校や大学での、販売士の資格取得講座の講師の経験も有する。「アタマだけでなくカラダを動かす勉強」を心がけている。

講師プロフィール



菅田　芳恵　（すがた　よしえ）

愛知大学法経学部経済学科卒業後、証券会社・銀行にて個人営業に、生命保険会社にて法人営業に携わる。その後、コンサルティング会社にて、個人事業主および中小企業事業主に対して経営や資産運用、税金対策等のコンサルティングを行う。現在は人事労務のコンサルティングの他、ワークライフバランスの推進、残業削減対策、起業支援、ハラスメント研修やメンタルヘルス研修などの講師としても活動している。さらに日経新聞やマイナビでの連載コラム執筆、経営に関する冊子や各種会報誌等の原稿の執筆も手掛ける。



中島　啓吾（なかじま　けいご）

横浜国立大学経営学部卒業。NTTに入社後、検索エンジンgooの企画に関わる。その後、野村総合研究所コンサルタント、サンマークライフクリエーション社長室長（現サンマリエ）株式会社フラクタリスト執行役員営業本部長（現ユナイテッド）を経て、エヌ・ラボ株式会社を設立。
BtoBの売上拡大のためのコンサルティング、クラウドサービスの企画など、内部統制構築など、ビジネス・企画の推進役して10以上のプロジェクトを遂行している。売れるための仕組み作り、SAMS（Sales Activity Management System）を提唱。ビジネスコンサルティングの傍ら、オーナーとして飲食店の経営経験もあり。



橋野　由利子（はしの　ゆりこ）

ホテルにて接客・会員事務局・エステやブライダルの立上げ・運営を経験する。その後、全国展開する会員制リゾートホテルにて、人材育成・社員表彰制度・教育訓練システム開発と運営、新入社員研修をはじめ、接遇マナー研修、OJT研修、中堅社員研修などの研修を担当、企業理念浸透活動と全施設コーナーのSOP（Standard Operating Procedure）作成と浸透活動などに携わる。ES＆CS活動。現在、産業カウンセラーとして働く人の保健室「あとむらぼ」の代表として、メンタルヘルスケア支援、経営者の心理カウンセリング、キャリア開発支援の他、接遇マナー・メンタルヘルス研修・ハラスメント研修講師として活動している。



松岡　真澄（まつおか　ますみ）

専門商社にて、事務機器事業部初の専任OAインストラクターとしてOA販売推進業務に携わる。退社後、短期大学で17年に渡り、情報処理演習やインターネットビジネス、パソコン検定などIT関連全般の授業を受け持つ。また職業訓練校にてパソコン講座、ビジネスマナー講座を担当。社会人受講生のクラスづくりやコミュニケーションづくりを行うことで、「教えることは学ぶこと」を実践。目標を持って受講生同志が教え合いながらMOS検定20名全員合格を果たす。教職員向けのICT利活用研修会でも、授業作りの一環として即実践したくなるような魅力を伝えている。常に受講生目線に合わせながら、「笑いあり感動あり」をモットーにその気にさせる話術で日々活動中。



中村　成博（なかむら　まさひろ）

日本マクドナルド勤務時代、一緒に働く仲間がワクワク楽しく働ける環境づくりを徹底して行い、都内で平均時給が一番低い店舗にもかかわらず、関東で一番離職率の低い店舗となり、その事例がマクドナルド全店に紹介される。現在は、当時の経験で培った考え方・手法を、講演・研修を通して、あらゆる業種・業態の経営者・店長に広めている。講演・研修の終了後には、「ハッと気づくことがたくさんあり、今すぐ子どもに実践したいです。」「自分も明日から頑張ろうと思う。」といった評価を数多く獲得している。



野澤　夏子　（のざわ　なつこ）

上智大学法学部国際関係法学科にて国際取引法を専攻し、在学中にアメリカ ウィスコンシン州立大学マディソン校に留学。大学卒業後、大手電機メーカーに入社し国内外からの調達を経験する。取引先管理などの国内購買管理及び輸出入時の貿易管理、海外との英文契約の締結の経験を元に、中小企業診断士、通関士の資格を取得。
現在は調達コンサルティング、貿易コンサルティングなどのコンサルティングを得意とするほか、一般企業向け研修（マナー研修）、ビジネス英語研修、海外ビジネス分野、物流分野の調査研究などを手掛けている。



小谷　健吾（こたに　けんご）

1973年生まれ。神奈川県横浜市出身。株式会社マルエツでの勤務を経て、町田商工会議所の経営指導員として中小零細企業の経営相談業務に従事。年間100社以上の指導を行った。税理士資格取得後、現在は創業者や事業承継を行う次世代経営者に対する支援を中心に展開している。

2016年セミナー実績

2016年に弊社が受託したセミナーの中で、商工三団体主催のものを抜粋した。

商工会議所	商工会	その他
青梅商工会議所	京都府商工会連合会	茨城県中小企業団体中央会
富山商工会議所	高知県商工会連合会	千葉県中小企業団体中央会
多摩商工会議所	群馬県商工会連合会	岩手県中小企業団体中央会
千葉県商工会議所連合会	埼玉県商工会連合会	中小企業大学校　人吉校
川崎商工会議所	新潟県商工会連合会	中小企業大学校　広島校
高山商工会議所	祇園町商工会	中小企業大学校　三条校
網走商工会議所	津南町商工会	東京都中小企業振興公社
深谷商工会議所	小金井市商工会	
恵庭商工会議所	綾瀬市商工会	
能代商工会議所	平泉商工会	
町田商工会議所	湖東３町商工会	
静岡商工会議所	坂東市商工会	
海老名商工会議所	東浦町商工会	
前橋商工会議所	京丹後市商工会	
本庄商工会議所	片品村商工会	
大牟田商工会議所	足尾町商工会	
名古屋商工会議所	もがみ南部商工会	
加西商工会議所	広川町商工会	
平塚商工会議所	福生市商工会	
倉吉商工会議所	播磨町商工会	
長崎商工会議所	狛江市商工会	
高山商工会議所	西方商工会	
三条商工会議所	東松山市商工会	
岩国商工会議所	久喜市商工会	
加古川商工会議所	三芳町商工会	
江別商工会議所	板倉商工会	
黒部商工会議所	もがみ北部商工会	
鹿児島商工会議所	中山町商工会	
延岡商工会議所	河北町商工会	
東京商工会議所　江戸川支部	福生市商工会	
東京商工会議所　板橋支部	すさみ町商工会	
東京商工会議所　文京支部	南丹市商工会	
東京商工会議所　葛飾支部		

ジャイロが選ばれる理由があります

安心の実績

ジャイロ全体での年間講演回数は１０００回を超え、２０年にわたる実績を有しております。また、万が一の場合を想定して予備講師も常に考慮、確実なセミナー・研修開催に向けて、全社的なバックアップ体制を構築しておりますのでご安心いただけます。

受講者満足度が抜群の高品質セミナー

ジャイロでは講師間での研究会を通じ、最新のテクノロジー情報、経済情報、経営理論、創業理論を取り入れた品質の高いセミナーをご提供させていただいております。

定期的に講師研修を実施しており、講義内容から話し方まで徹底的なトレーニングを行っており、最高のコンディションでの講師派遣を心掛けています。

講師はお伺いする地域・受講者の情報を取得し、受講の皆様方とコミュニケーションに努めており、常に受講者満足度の高いセミナーであるとのご評価をいただいております。

受講者募集支援

セミナー・研修 担当者様が悩まれることの１つに受講者募集があります。私共ジャイロは全国各地のセミナー・研修チラシを収集分析した上で募集効果の高いチラシレイアウトを提案し、ご好評をいただいております。

受講者募集にあたっては、開催と並行して弊社のサイトでも募集のサポートをしております。

企画（カリキュラム）作成

ご要望にそって複数の企画案（カリキュラム）を提示し、そこからお選びいただく事で、地域性を踏まえた効果的なセミナー・研修実施のお手伝いを致しております。



会社概要

ジャイロ総合コンサルティング株式会社

企業情報

代表者	大木 博史　西村 伸郎
創立	昭和28年10月
資本金	1,000万円
事業内容	経営コンサルティング セミナー・研修 出版・執筆　その他



所在地	〒103−0007 東京都中央区日本橋浜町3−43−2 山名ビル
TEL	03−3808−2241
FAX	03−3808−2243
URL	http://jairo.co.jp
E-mail	consult@jairo.co.jp

法人番号　3010001108318

コンサルティング・ポリシー

手段と目的は違います。しかし、それらは整合していなければ実効がありません。経営の現場では、しばしば「手段と目的の混同」が起きています。そのことが、経営を悪化させる最大の要因です。

言うまでもなく、手段は目的達成のためにあります。大企業も含めて多くの経営者は、手段実行を目的のように振舞うことがあります。

ジャイロ総合コンサルティングは、事業の最大目的は収益の拡大にあると考え、その収益目標を明確に設定した上で、最良の達成手段を採用します。実施と実効に向けて最大の支援を行います。

セミナー・研修受託の流れ



- セミナー・研修の目的・狙いを明確にしていただきます。
- 日程、参加者を確認させていただきます。
- セミナー・研修企画を提出させていただきます。
- 内容についての打合せを行い、適宜修正などをいたします。
- (一般受講者の場合)受講者募集方法についてアドバイスを差し上げます。
- 配布資料、その他資料一式を送付させていただきます。
- 講師を派遣し、セミナー・研修を実施いたします。
- 実施後のフォロー報告をさせていただきます。

所属コンサルタント

取締役会長　大木 ヒロシ

取締役社長　西村 伸郎

セミナー事業部長　渋谷 雄大

営業本部長　腰高 康雄

コンサルタント

大塚 直義	五十嵐 博一	遠藤 康浩
五味 栄里	島田 学	稲垣 桃子
小柳 剛照	柳澤 史樹	鴨志田栄子
高田 佳昭	山本志のぶ	金城 順之介
瀬川 良太	野澤 夏子	後閑 和子
釘宮 悦子	金子 弥生	平松 徹
橋本 泉	野村 忠史	長谷川敏子
西 俊明	金田 晃	小竹 眞由美
岩崎 裕三	菅田 芳恵	橋野 由利子
松岡 真澄	中村 成博	中島 啓吾

顧問弁護士

滝沢　繁夫　　岩井　浩志

森本　亨

問合せ先

ジャイロ総合コンサルティング株式会社
TEL 03-3808-2241　FAX 03-3808-2243
E-mail: consult@jairo.co.jp
URL: http://jairo.co.jp
〒103-0007東京都中央区日本橋浜町３-４３-２

2017年度版セミナー・研修カタログ

JAIRO
ジャイロ総合コンサルティング