

## KIP会勉強会“中小企業経営者・管理者のための経営セミナー”開催 ～県内中小企業の課題解決・弱点克服を応援するために～

KIP会\*では、このたび、昨年12月に第1回を開催し好評を得た「KIP会トップセミナー」に引き続き、新たに、KIP会会員企業をはじめとする県内中小企業の経営者・管理者の皆さまを対象とする、「KIP会勉強会」を継続的に開催することといたしました。

この勉強会は、財団法人神奈川産業振興センターが行っている「窓口相談」や「現場相談」などで把握した、県内中小企業によく見られる「課題」の解決や「弱点」の克服につながる実践的かつ実効性の高い知識を得、経験を積んでいただくことを目的とするもので、勉強会を通じて県内中小企業の新たなネットワークの構築もめざします。

スタートは“中小企業経営者・管理者のための経営セミナー”で、社団法人日本経営士会神奈川県会様の企画・協力により、「販路開拓・営業力強化の進め方」「財務面から経営力を強化する」の2つのシリーズを並行して開催します。奮ってご参加ください。

### 「KIP会」とは

財団法人神奈川産業振興センター(KIP)の事業活動に賛同した県内中小企業等で構成する会員組織。KIPの支援事業を積極的に活用することやそれらの事業に対する評価・提言などを通じて、会員およびKIPがともに発展することをめざす。会員相互の交流会、工業部会、KEEP部会等6つの部会活動などを行っている。

\*\*\*\*\*

### 開催概要

【主催】 KIP会、財団法人神奈川産業振興センター(KIP)

【企画・協力】 社団法人日本経営士会神奈川県会

【日時・テーマ・講師】

《第1シリーズ “販路開拓・営業力強化の進め方”》 ※詳細は別紙1をご覧ください

1月22日(金)	14:00～17:00	不況に勝ち抜く販路開拓	経営士 佐藤 富夫
2月12日(金)	14:00～17:00	下請け企業の販路開拓の方法	経営士 高橋 栄一
	18:00～21:00	小売・サービス業における販路開拓とIT活用	経営士 阿部 満

《第2シリーズ “財務面から経営力を強化する”》 ※詳細は別紙2をご覧ください

2月2日(火)	14:00～17:00	経営力を強めるための財務を知る(資金力の充実)	経営士 小林 登雄
2月18日(木)	14:00～17:00	財務分析で経営力を知り改善を考える	経営士 小島條太郎
		計画的に財務構造を改善する	経営士 石黒不二夫
3月2日(火)	14:00～17:00	財務改善計画の作成	講師全員

【会場】 神奈川中小企業センタービル 6F大研修室他

【定員】 各シリーズ30名(各テーマ連続受講優先)

【受講料】 KIP会員 5,000円 一般 6,000円

※ 部分受講可 1コマ KIP会員 2,000円 一般 3,000円

2コマ KIP会員 4,000円 一般 5,000円

※ コマごとに受講者を代えることも可

### ◆申込み・問合せ先

財団法人神奈川産業振興センター 企画・経営支援部経営企画室

担当: 藤田・上原 〒231-0015 横浜市中区尾上町 5-80

TEL: 045-633-5062 FAX: 045-633-5208

e-mail: [kikaku@kipc.or.jp](mailto:kikaku@kipc.or.jp) URL: <http://www.kipc.or.jp/>

《第1シリーズ “販路開拓・営業力強化の進め方”》

日時	テーマ	内容	講師	会場
1月22日(金) 14:00~17:00	不況に勝ち抜く販路開拓	<講義> ・販路開拓を成功させるポイント ・成功させる営業マンの基本 (実践トレーニング) ・成功事例に学ぶ販路開拓	経営士 佐藤 富夫	神奈川中小企業 センタービル 6F 大研修室
2月12日(金) 14:00~17:00	下請け企業の販路開拓の方法	<講義> ・受注企業の大変化とニーズ ・下請け企業の営業戦略の構築 ・販路開拓の方法 ・事例紹介 <情報交換> ・発注企業開拓上の悩みは何か	経営士 高橋 栄一	神奈川中小企業 センタービル 13F 第1会議室
2月12日(金) 18:00~21:00	小売・サービス業における販路開拓とIT活用	<講義> ・個人向けと企業向けの販路開拓の違いとは ・ネット社会での顧客の行動パターン ・インターネットを企業として有効に活用する方法 ・ネット社会への営業プロセス・ホームページ制作のコツ <演習> ・自社の強みや機会を調べてみよう ・自社の独自性や専門性を描いてみよう ・自社ホームページのあるべき姿を明確にしよう	経営士 阿部 満	神奈川中小企業 センタービル 13F 第1会議室

《講師紹介》

佐藤 富夫 氏

子供服製造販売会社社長を経て、経営コンサルタントとして2003年開業し、現在に至る。中小企業経営者としての経験を生かして、実践的な販路開拓や企業再生、金融などを主に活動している。また多くの企業の経営顧問に就任。有言実行を信条にブルトザー的行動力の持ち主である。

高橋 栄一 氏

ある大手企業に40年勤務。この間、購買、国内営業（販売会社派遣含む）、海外営業（海外工場派遣含む）を経験。1998年6月経営コンサルタントを開業し、現在に至る。この間、飛び込み訪問2500社。（財）神奈川産業振興センター発注開拓専門員として発注企業延べ1100社訪問中。中小企業販路開拓など150社支援中。

阿部 満 氏

「貴社の経営課題を解決し生産性向上と競争力強化を実現！」をキャッチコピーに“ITと経営に強いコンサルタント”として活動。神奈川と東京の中小企業向けにITをツール（道具）としたマネジメントコンサルティングを実施。全国商工会・商工会議所を中心とした研修講師多数。著書「IT経営可視化戦略」「IT経営実践の知識」など多数。

《第2シリーズ “財務面から経営力を強化する”》

日時	テーマ	内容	講師
2月2日(火) 14:00~17:00	経営力を強めるための財務を知る(資金力の充実)	<講義> ・経営力を強める財務の役割 ・財務構造を知る ・資金力を知る ・資金繰りについて ・資金繰り改善の仕方 (演習) ・資金繰り表作成	経営士 小林 登雄
2月18日(木) 14:00~17:00	財務分析で経営力を知り改善を考える	<講義> ・財務分析の仕方 ・分析による評価 ・財務構造を改善する <演習> ・財務分析	経営士 小島 條太郎
	計画的に財務構造を改善する	<講義> ・財務計画書の作成について	経営士 石黒 不二夫
3月2日(火) 14:00~17:00	財務改善計画の作成	<事例による演習> ・グループ別に事例検討 ・財務計画の作成 ・発表	講師全員

《講師紹介》

小林 登雄 氏

中小企業を中心に経営戦略の構築、中長期経営計画・年度計画の立案・策定から実施支援し、業績向上のための経営革新のコンサルティングに取り組んでいる。  
経営幹部・管理者の人材育成コンサルティング、能力開発研修プログラム、経営計画を実行し、業績向上できる人材を育成。

小島 條太郎 氏

大学卒業後、父親の経営する燃糸会社に入社。社長就任後、平成17年に燃糸事業から撤退し、不動産賃貸事業の強化を図った。57歳のときに立教大学大学院の金融論でMBAを取得し、それを契機に経営コンサルタント業を開業。平成21年中小企業基盤整備機構会計普及セミナー講師。

石黒 不二夫 氏

2001年アイエフ経営アカデミー代表。中小企業の経営相談並びに指導、経営関係セミナーの主催並びに講師。経営理念・経営計画、財務、人事、環境マネジメントなどを主に活躍中。著書「事務のQC」(日本能率協会)、「ビジネスエコリーダーになろう」(中央法規出版、共著)