



(※注:MBA学位の取得は出来ませんのでご注意ください)

# 中小企業は宝の山

気づきましょう、自分達の可能性

向かいましょう、新しいステージ

つかみましょう、自信と成果

参加者  
募集!



お申し込み記入欄は裏面をご覧ください。

## セミナーの詳細

経営者や経営幹部の方に、経営に使えるMBAのエッセンスを“わかりやすく”伝授します。

(※注：MBA学位の取得は出来ませんのでご注意ください。)

中小企業の経営に使えるMBA理論をテーマに開催し、4年目を迎えているセミナー。本年は、いま必要な話題をクローズアップして解説し、同時により実践的に企業経営における問題解決・意志決定のトレーニングを行います。ビジネススクールで採用されている、双方向型のケースメソッドによる事例ディスカッションと、わかりやすいレクチャーにより、明日から人前で「話せる経営知識」を紹介。初心者にも参加しやすいと好評のセミナーです。

## 中小企業はなぜネット販売で勝利できるのか？

開催日時 2017年6月19日(月)  
10:00~16:00

販売戦略を考える

実例をあげVRIO分析で、  
中小企業が大手に勝てることを解説

ケースメソッド ネット販売  
プラス株式会社、アスクル事業

文具業界の中堅、プラス株式会社が業界に先駆けてこの新規事業を開始したのが93年。順調に業績は伸び、年間売上げは初年度2億円、以降6億、19億、56億、今年度は100億を予定している。事業部としてスタートしたアスクルが「新しい業態、全く新しい流通業」としてこの5月には子会社としてプラスから分離独立する運びとなった。文具の中核企業が、ネットを活用した新事業を行う、この成功要因(マーケティングイン、ソリューションの発想)と、ネット(通信)販売の効果、実施に際して必要となるフレームについて学ぶ。

安心できる講師陣と充実の講座カリキュラムで  
経営を強力にバックアップします。

■講師 / 神戸経営研究所 [KM有限会社] 中小企業診断士・経営管理修士



塔筋幸造 氏  
Tosuji Kozo

兵庫県立大学大学院経営研究科(MBA)修了  
パソコン草創期にその可能性に着目、友人と共にパソコン関連企業を複数起業し、アントレプレナー大賞奨励賞を受賞、代表取締役として現在に至る。「商売は芸術」経営は「アート」のコンサルティングポリシーのもと、神戸経営研究所を設立し代表をつとめる。各種書籍の執筆をエネルギーに注ぎ込んでいる。



藤澤直武 氏  
Fujisawa Naotake

兵庫県立大学大学院経営研究科(MBA)修了  
日本ビジネスマネジメント学会 日本経営診断学会会員  
ケースメソッドを中心に、中小企業に役立つコンサルティング手法について研究学術論文を執筆するなど、神戸経営研究所の学術面での協力研究員である。



小川雅弘 氏  
Ogawa Masahiro

兵庫県立大学客員教授  
自身の身内に売手人が多く、「日々の小さな改善の積み重ねが大きな成果につながる」ことを信条に経営者と一緒に課題に取り組んでいく「伴走型サポート」をコンサルティングポリシーとしている。神戸経営研究所では主にマーケティング部門を担当。

Information

■各講座のタイムスケジュール

時間	研修内容
10:00~11:00	実例などの解説
11:00~12:00	MBA的解説
12:00~13:00	休憩
13:00~15:00	メソッド(討議)
15:00~16:00	討議からの気づきとまとめ

■場 所: 神戸市産業振興センター(神戸市中央区東川崎町1-8-4)

■受講料: 神戸商工会議所会員 2,000円(別途資料代1,000円)  
非会員 5,000円(別途資料代1,000円)  
(各回)

■定 員: 30名(先着順)

※士業・コンサルタント等専門家の方のご参加はご遠慮ください。

■その他: 各回完結型の講座ですので、関心のあるテーマを選んでご参加頂けます。

■申込方法: 下記申込書に所定事項をご記入のうえ、  
FAX(078-371-3390)にてお申込み下さい。

Management plan

2017年9月開催講座のご案内

人材育成

経営者がナンバー2と付き合う方法は?

経営者が自分を知ると変わる例を解説

ケース  
メソッド

“すごい”医療チームをつくる 林成之医師の挑戦

理念に基づく人材育成と事業の関係、医療スタッフだけでなく、事務員等関連するスタッフ全体のチーム力を高めるために必要なものを知り、他業種にも活かすきっかけを学ぶ。

開催  
日時

2017年9月5日(火)  
10:00~16:00

Information

2017年11月開催講座のご案内

事業継承

事業を継いでもらいたいが

事業継承について取り上げてみました

ケース  
メソッド

株式会社 海山 創業家からの脱却

ご子息などの後継者に継いでもらいたいが少し迷いがある例はとても多く、過去の資産や蓄積を引き継いでもらうのではなく、成長した過程にあるノウハウなどにスポットライトを当てることをお話すると、自信を持てるようになります。

開催  
日時

2017年11月22日(水)  
10:00~16:00

早わかり塾サブセミナーを別途開催中です。地方創生の時代に「アイデア」を活かす事業化に取り組みます。

ファクスでお申し込み  
いただけます

神戸商工会議所 経営支援センター 行 FAX.078-371-3390

お問合先▶神戸商工会議所経営支援センター(アセガミ・片山) TEL:078-367-2010 FAX:078-371-3390

「MBA早わかり塾」への参加を申し込みます。

お名前		受講月	※お申し込みの受講月に○をつけてください。 2017年 / 6月 ・ 9月 ・ 11月
会社名		役職	
連絡先 ご住所	<自宅・勤務先> ※いずれかに○印	TEL	
E-mail		FAX	
		@	