

# カリキュラム

コースコード：24-405

タイトル	<b>新規創業支援の進め方</b>		
研修のねらい	地域における開業率が低迷している中、地域経済の新たな担い手となる創業者のチャレンジを支えていくことは、地域の活性化に携わる支援機関の役割として、より一層期待されています。 そこで、この研修では、創業希望者との関わり方や創業時特有の経営上の課題を理解した上で、ビジネスプランの目利きやブラッシュアップ、そして実行に至るまでの一連の支援方法について、演習を交えて学ぶことで、創業支援能力の養成を図ります。		
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・創業希望者との関わり方や創業時特有の経営課題について学びます。</li> <li>・損益計算を含めた資金繰りの流れ、儲けを生み出すための仕組みについて学びます。</li> <li>・ビジネスプラン策定支援を通じた創業支援のあり方について、演習を交えて学びます。</li> </ul>		
対象者	中小企業支援担当者又は中小企業支援協力機関の役員及び職員で、中堅担当者又は職務経験5年程度以上の者	定員	20名
		研修期間/時間数	2024年8月6日(火)～8日(木)
			3日
		会場	中小企業大学校 瀬戸校 1階 パソコン実習室
受講料	23,000円		

## 科目構成

日付	時間	科目	内容	講師
8/6 (火)	9時40分～10時00分	開講式・オリエンテーション		
	10時00分～18時00分 (7H)	創業支援のあり方とコミュニケーションスキル	創業支援の流れや支援ポイントについて、支援施策の活用法を踏まえて学ぶとともに、創業者とのコミュニケーションの取り方などについて学びます。 ・創業支援の流れと支援ポイント ・創業者とのコミュニケーションの取り方 (自己のコミュニケーションパターンを知り、創業者への接し方(聴き方や質問の仕方など)を見直します。)	コンサルティング・シスト代表 中小企業診断士 伊藤慎悟
	18時30分～19時30分 (1H)	受講者交流会	受講者相互の情報交換と交流を深めていただく懇親会です。	
8/7 (水)	9時30分～17時30分 (7H)	創業資金の調達と顧客開拓	創業者が継続して事業を進めていくために必要となる、資金繰りの流れや儲けに繋がる顧客開拓の仕組みづくりについて学びます。 ・資金繰りの流れと管理方法(資金繰り表と損益計算書の関係など) ・儲けに繋がる顧客開拓の仕組みづくり ・創業相談におけるビジネスモデルの見える化方法(事業モデル作成支援)	前掲 伊藤慎悟
8/8 (木)	9時00分～16時00分 (6H)	ビジネスプラン策定手順と効果的な支援方法【演習】	創業を円滑に進めるためのビジネスプラン作成方法を学ぶとともに、プランの目利きや戦略的視点を付加したブラッシュアップなどについて、事例演習交えて学び、創業支援能力を高めます。 ・ビジネスプランの立案と目利き ・B S Cの視点に基づく戦略目標設定と行動計画の策定 ・創業後のフォローアップを効果的に進める方法	
		16時10分～16時20分	閉講式	

講師氏名	略歴
伊藤慎悟(いとう しんご) コンサルティング・シスト代表 中小企業診断士	人と企業の戦略アドバイザー。観光バス会社で添乗員や営業の仕事を経験した後、各務原商工会議所に転職し、地域中小企業の支援業務に16年間従事。2008年、経営コンサルタントとして独立開業。地元岐阜県、愛知県を中心に全国で年間約150回のセミナーや研修の講師を務める他、起業家、経営者、後継者の相談も年間約300件行っている。また全国の中小企業大学校等において中小企業支援者の指導、育成にも関わっている。2019年より飛騨市ビジネスサポートセンター長を務めている。