

中小企業大学の研修お申込みは

WEB 申込みで カンタン！ 便利に！

2023年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。
中小企業大学のWEB申込みで、研修申込の簡略化や受講履歴などの確認ができます。

カンタン！

書類記入が
不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利！

申込履歴の
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



● 受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきますことがあります。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

● WEB申込みの方法

- 1 受講する大学のトップページ下部にある「Web申込へ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。
- 2 お申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリック
- 3 内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます
※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。
- 5 開講日の約1ヵ月前に、ご案内書類を送付いたします
※書類に記載された振込期日までに、受講料をお振込みください。

申し込みに関する
お問い合わせはこちらから



jm-kenshu@smrj.go.jp

2023年4月から受講申込受付センターを開設する予定です

- シンプルな戦略の考え方 -

社長のためのマーケティング講座

九州・沖縄経営者塾【沖縄教室】

研修のねらい

商品・サービスが多様化する社会では、「良いものを作れば売れる」時代から、「顧客への提案力で売る」時代へと変わり、3K（勘・経験・気合）に頼るだけでは厳しい状況にあります。競争優位に立つためには、「誰にどんな価値を提供し、お金をもらうか」（マーケティング）を事業の根幹として捉えることが必要です。そのためには、経営者がマーケティングを「営業の一部」としてではなく、「経営戦略」として考え、会社全体で実行することが重要です。

この研修では、経営者がマーケティングを3S（戦略・戦術・数字）で考え、実行するためのシンプルなツールを紹介し、過去の成功体験に囚われない経営の進め方を学びます。

研修のポイント

- ✓ 自社の経営戦略を見直すヒントが見つかります。
- ✓ 専門的な手法によらない、実践的なマーケティングを学びます。
- ✓ 身近な題材や他社の事例が豊富です。

研修期間

2023年

12/8金【1日間】

対象者

経営者 / 経営幹部

- ・ マーケティングを経営戦略として考えたい方
- ・ 3K（勘・経験・気合）に頼らず、事業成果を挙げたい方

定員 20名

受講料 16,000円（税込）

会場

沖縄産業支援センター

沖縄県那覇市字小禄1831番地1



月日	時間	科目	内容
12/8金	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-12:00	マーケティングとは	経営環境の変化を認識し、経営者がマーケティングを戦略として考える必要性について、学びます。 ・ ものを「作る」時代から価値を「売る」時代へ ・ 経営戦略としてのマーケティング ・ マーケティングの「使い方」を知る
	13:00-18:00	シンプルな戦略の考え方とは	マーケティング戦略を考え、実行するには経営者と社員の共通言語が必要です。専門的な手法によらない、シンプルに本質を考えるツールの使い方を学びます。 ・ 実効性のある戦略とは ・ 5つの要素だけで戦略を考える「戦略BASICS」
	18:00-18:10	終講式（修了証書交付・アンケート記入）	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

講師紹介（敬称略）

ストラテジー&タクティクス株式会社
代表取締役

佐藤 義典（さとう よしのり）

早稲田大学政治経済学部卒業後、NTTにて営業・マーケティングを経験し、アメリカ・ペンシルベニア大学ウォートン校で経営学修士（MBA）を取得。外資系メーカーでガムのブランド化責任者として、マーケティング・営業・開発・製造などを統括。その後、外資系マーケティングエージェンシー日本法人にて、営業チームのヘッド、コンサルティングチームのヘッドなどを歴任。2006年、ストラテジー&タクティクス株式会社を設立し、代表取締役社長に就任。グロービス・マネジメント・スクールにてマーケティングの講師も務める。著書に『ドリルを売るには穴を売れ』などがある。読者数2万人を超えるマーケティングメルマガ「売れたま!」発行人としても知られる。中小企業診断士。

著書多数!





社員の「健康づくり」に取り組んでみませんか？ 訪問いたします！

運動プログラムMENU ≡ 実習編 ≡

- ① そうだったのか!?『ウォーキング』編
～ その人に合った効果的な
ウォーキングを伝授 ～



脂肪燃焼のため、体力維持増進のため、リフレッシュのため、様々なニーズに合わせたウォーキング法をお伝えします。合わせてリスク回避のポイントも伝え、安全で効果的な方法を伝授致します。

- ② そうだったのか!?『筋肉トレーニング』編
～ 簡単に効果的な方法を伝授！～



POWER UP

日常の中に「こんなに筋力アップのヒントが隠れているなんて!」『簡単筋トレ』はその気づきから始まります。『簡単筋トレ』は道具要らず! 着替える必要もなし! 職場で簡単にできます。ストレッチと合わせて行うとより効果的です。

- ③ どの年代でも多い腰痛! その予防とは?
～ 働き盛りに多い腰痛を予防改善し
快適な日々を! ～



予防

疲労による腰痛、運動不足による腰痛、姿勢不良による腰痛、腰痛症は1000万人にも及ぶと言われています。腰痛症は仕事の効率も悪くする可能性があるため、この機会に対策をしませんか。

- ④ 肩こり予防・改善のポイントとは! ?
～ 肩こりの不快から開放されませんか! ～

なんか!? スッキリしない、頭がボーっとしてる、それは肩こりかもしれません。肩こり解消は、多くの方々の願い! ポイントは肩甲骨にあり、その解消法(体操)を伝授します。



- ⑤ 職場でもどこでもリフレッシュ体操!
～ リフレッシュする事で能率アップ!

運動(軽い体操)は身体はもとより、心のリフレッシュにも効果的です。1日、5分～10分だけでも効果は出るもの! その方法をお伝えします。



- ⑥ 県民体操「沖縄Let'sプチ体操」で軽やかに!
～ バランスの取れた運動を紹介! ～

『有酸素運動』『筋トレ』『ストレッチ』の要素を取り入れバランスよく組み立てられた、沖縄調の音楽に合わせたリズム体操です。エイサー、琉舞、ハーリーのとても簡単な動きが盛り込め、誰でも楽しく出来る体操なのでお試し下さい。



★★ 実施風景 ★★

仕事のリフレッシュ体操
「大丈夫」です



ウォーキング
歩き方のポイント
を確認します



筋肉アップに効果的なトレーニング方法を
実際に体験します

お問い合わせ : ☎098-939-4833 担当(屋我)
Mail : s_yaga@kenko-kagaku.co.jp

(一社)日本健康倶楽部 沖縄支部

裏面も参考に! ➡

一般社団法人日本健康倶楽部

沖縄支部

健康診断

お困りではありませんか？

<こんな困った事ないですか？>

- 人数が少ないから出張してくれず、休みを取って病院に行ってるんだよね～！
- 病院では健診担当者がいないから色々相談ができないんだよね～！
- 健診以外でも健康づくり関係の相談もしたいけど誰にしたらいいか分らんさ～！



<提供サービスのご案内>

- 15名以上であれば、出張健康診断を実施いたします。
- 5名以上であれば、出張労災二次健康診断をご利用いただけます。
(但し、一部 労災二次健診対象者の条件あり)
- お客様のニーズに合わせて多彩なオプション検査をご用意しております。
- 特別な法令に基づく特殊健康診断も行っております(特定化学物質、有機溶
じん肺などの対象が含まれます)
- 特定保健指導、栄養・運動に関するご相談、講演会などもご提供しております。



<お問合せの流れ>

- ☞ ご質問やご要望がございましたら、下記の連絡先までお気軽にお問い合わせ下さい。
- ☞ 弊社の営業担当からお電話にて詳細をご説明させていただき、訪問の日程を調整させていただきます。
- ☞ 実施にあたり、具体的な内容についてもご相談の上、最適なプランをご提案いたします。
- ☞ 条件が合わない場合でも、どんなことでもお気軽にご相談ください。



※ 上記以外にも、ご不明な点や特別な要望がございましたら、お気軽にお尋ね下さい。
健康づくりに向けご支援できることを心より願っております。



(一社)日本健康倶楽部 沖縄支部

担当： 上原 (TEL098-939-4026)

〒904-2142 沖縄市登川3169番地

Email : k-uehara@kenko-kagaku.co.jp

裏面も参考に！⇒

全国No1の受講実績を持つ 経営者のための「キャッシュフロー経営講座」 を知っていますか？

多くの企業を黒字に導いた実績あるセミナーです！

経理の知識を全く必要としません！

Q1: 自社の「借入限度額」を知っていますか？	☐ YES	☐ NO
Q2: 自社が絶対に達成しなければならない「経常利益」を知っていますか？	☐ YES	☐ NO
Q3: 企業経営で最もウェイトを占める「人件費」の適正値を知っていますか？	☐ YES	☐ NO
Q4: 削減すべき経費と「活用すべき経費」を明確に知っていますか？	☐ YES	☐ NO
Q5: 適正な経常利益率は、「20%以上」である真理を知っていますか？	☐ YES	☐ NO
Q6: 利益計画書は、「前年対比で作成してはいけない」真理を知っていますか？	☐ YES	☐ NO

「もっと早く受講していれば良かった」多くの経営者の感想です。

2月14日(水) 13:00~18:00	2月15日(木) 13:00~18:00	2月16日(金) 13:00~18:00
I. 利益の仕組み (損益計算書・活用編)	II. 資金繰りの仕組み (貸借対照表・活用編)	III. 健全な資金繰り (キャッシュフロー編)
◆利益を上げる実践的な取組とは？ ◆繁栄する企業と衰退する企業の違い？ ◆適正な粗利率と経常利益高とは？ ◆適正な人件費と削減すべき経費とは？	◆資金繰りの良し悪しを見分ける方法？ ◆健全な資金繰り「3つ」の方法とは？ ◆会社が健全か否かを知る方法とは？ ◆設備投資の原理原則とは？	◆借入返済 50%金利の真実とは？ ◆経営に生かすキャッシュフロー計算書の活用術 ◆あなたの会社の借入限度額とは？ ◆絶対必要経常利益とは？
受講料: 特別価格 10,000 円 (消費税は別途加算されます) ※先着20名様	受講料: 特別価格 10,000 円 (消費税は別途加算されます) ※先着20名様	受講料: 特別価格 10,000 円 (消費税は別途加算されます) ※先着20名様
開催会場: ピーズスクエア (P's SQUARE) 浦添市西原 2-4-1 ☎(098)871-3801		

※全コースお申込される方を優先に受付いたします。ご了承の程宜しくお願い申し上げます。

※全コースお申込の場合は、**30,000 円**となります！(消費税は別途加算されます)

WEB 申込み



「先着 20 名」お申込はお早めに！ ⇒ **FAX 0120-753-244**

参加コース: ☐ 全コース / ☐ I. 利益の仕組み ☐ II. 資金繰りの仕組み ☐ III. 健全な資金繰り

会社名:		会社電話	FAX
業種:	住 所: 〒 -		
フリガナ	携帯	所属商工会又は法人会名	
氏 名	役職	☐ 法人会 ☐ 商工会	

「キャッシュフロー経営」全国会

セミナー詳細: マネジメントアシスタント

検索

(株) マネジメントアシスタント(沖縄県浦添市牧港 5-18-3)

☎ 098-875-0999