

さいたま市 さいたまベンチャー社長塾

第8期（平成29年7月～平成30年3月）

募集要項

「さいたまベンチャー社長塾」は、将来のさいたま経済界を牽引するベンチャー企業を募集し、熱意ある講師やサポーター陣によって、リーディングカンパニーへ育成する支援を行っていく経営塾です。

先輩経営者が塾生へ、経営手法や経営判断の考え方などを伝えることにより、将来のさいたま市を担うリーディングカンパニーとなる後輩経営者を育てる循環型の経営者ネットワークを構築します。



- 主催 公益財団法人さいたま市産業創造財団／特定非営利法人さいたま起業家協議会
- 共催（予定） さいたま市
- 後援（予定） 新都心ビジネス交流プラザ運営協議会／M i o オフィス

新都心ビジネス交流プラザ運営協議会は、渋沢栄一の起業家精神（シブサワスピリット）の発信・普及のため、官民が共同で事業を行っています。（埼玉県・さいたま市・公益財団法人埼玉県産業振興公社
公益財団法人さいたま市産業創造財団、特定非営利法人さいたま起業家協議会、埼玉中小企業家同友会）

■概要・主旨

公益財団法人さいたま市産業創造財団及び特定非営利法人さいたま起業家協議会は、さいたま市と共催で、有望なビジネスモデルを有するベンチャー企業を対象とした「さいたまベンチャー社長塾」を開催致します。この「さいたまベンチャー社長塾」は、将来的にさいたま市のリーディングカンパニーへと成長しうる事業を発掘・支援していくことを目的としており、入塾審査を通過した企業は、実践的な販売戦略立案塾、及びベンチャー経営者等による実践経営指導塾を有償で受講することができます。

また、地域の支援機関によるサポートや、専門家のアドバイス等の機会提供をもって、事業化の促進を特別に支援していきます。

■応募資格

以下の応募資格を満たす法人、または個人企業が対象となります。

- ・開業から1年以上経過していること（第1期決算を経ていること）。
- ・直前期にて年間1,000万円以上程度の売上が計上されていること。
- ・今後、さいたま市内に事業活動の拠点（本社、支店、工場、営業所等）を設ける意欲があること。
- ・現在の事業プランを提出すること。
- ・代表者自身が、原則として、さいたまベンチャー社長塾の全日程に参加すること。
- ・塾生同士の秘密保持義務に同意すること。
- ・入塾審査の結果に対して異議を唱えないこと。

■入塾審査（審査基準）

募集企業数は10社程度となります。

募集企業数が上記10社に達する如何を問わず、下記の審査基準により入塾審査を行います。

- ・販売促進活動による将来の売上の伸び
- ・事業者の熱意や資質（経営理念、経営倫理を含む）
- ・事業としての新しい視点の有無
- ・現在までの売上実績、利益実績、及び今後の見通し

■審査員

- ・株式会社ハイデイ日高 代表取締役会長 神田 正
- ・株式会社デサン 代表取締役会長 藤池 誠治
- ・公益財団法人さいたま市産業創造財団 理事長 山縣 秀司
- ・特定非営利法人さいたま起業家協議会 理事相談役 太田 昇
- ・浦和税理士法人 野崎 茂雄

※審査員は一部変更がある可能性があります。

※審査員の方々は、必要に応じて経営指導塾に講師として参加します。

■審査方法

①第1次審査（書類審査会）

応募書類による「書類選考」を主催者事務局にて行い、15件以内に絞り込みます。

②第2次審査（プレゼンテーション最終審査会）

書類審査を通過した企業については、平成29年7月予定のプレゼンテーションによる審査を行い、入塾者を決定いたします。また、審査会の前に、ヒアリング等による事前調査をさせていただく場合があります。

■入塾費用

10万円（第8期：平成29年7月～平成30年3月受講分）

■募集期間

平成29年5月1日（月）～6月30日（金）（必着）

■さいたまベンチャー社長塾の概要

以下の「販売戦略立案塾」、「経営指導塾」、「自主勉強会」から構成されます。

【販売戦略立案塾】（合計5回）

内容：経営コンサルタントの指導の下、自社の販売戦略を構築していきます。

講師：牟田 學（日本経営合理化協会理事長）他

骨太の経営思想から実践の経営技術まで事業の繁栄を情熱的に指導する経営コンサルタント。時には、社長個人の生き方の相談にも心を尽くす。魅力的な人柄に数多くの社長が集い、いま主な社長塾だけでも、「無門塾」「花伝の会」はじめ12を数え、1,000社を越える会社を指導する。明治大学在学中より事業を興し、創業後もその経営手腕を見込まれ、倒産寸前の会社を任され、次々再建。現在、自ら創業した5社の社長・会長を兼務。昭和40年、多くの財界人や専門家のすすめで25才の時に、経営指導機関である日本経営合理化協会を設立。現在、理事長。昭和13年、佐賀県生まれ。著書「社長業」「社長業のすすめ方」（産能大出版局）他



【経営指導塾】（2回程度）

内容：先輩経営者事業所へ訪問し、自由闊達に議論して自社の販売戦略の課題を解決していきます。

講師：以下の講師陣他から適宜選定して開催します。

- ・株式会社ハイデイ日高 代表取締役会長 神田 正
- ・株式会社デサン 代表取締役会長 藤池 誠治
- ・公益財団法人さいたま市産業創造財団 理事長 山縣 秀司
- ・特定非営利法人さいたま起業家協議会 理事相談役 太田 昇



【自主勉強会】（随時）

内容：入塾生同士が自主的に行う勉強会です。互いに意見を交わしてブラッシュアップします。

■開校期間・会場

開校期間：平成29年7月～平成30年3月（第8期）

開校場所：新都心ビジネス交流プラザ（さいたま市中央区上落合2丁目3番2号）他

■さいたまベンチャー社長塾のスケジュール（予定）

- ・平成 29 年 7 月 13 日（木） 午前中 審査会（プレゼンテーション）
- ・平成 29 年 7 月 27 日（水） 午前中 入塾式
- ・平成 29 年 8 月 18 日（金） 13 時～17 時 販売戦略立案塾（第 1 回）
- ・平成 29 年 9 月 12 日（火） 13 時～17 時 販売戦略立案塾（第 2 回）
- ・平成 29 年 10 月 10 日（火） 13 時～17 時 販売戦略立案塾（第 3 回）
- ・平成 29 年 11 月 13 日（月） 13 時～17 時 販売戦略立案塾（第 4 回）
- ・平成 29 年 12 月 12 日（火） 13 時～17 時 販売戦略立案塾（第 5 回）
- ・その他 随時 経営指導塾（2 回程度）・自主勉強会（随時）
- ・平成 30 年 3 月 修了式



■特典

①インキュベーション特典

最優秀修了生（1名）は、武蔵野総業株式会社が運営するインキュベーション施設「Mio オフィス」会議室・応接室 1 年間フリー利用チケットをご提供します。



②専門家の無料アドバイス

会社設立、資本政策、知財管理、雇用管理など、事業展開に応じた専門家によるアドバイスを必要に応じて実施し、計画の実現性が高まるよう支援します。

■留意事項

- ①提出された書類は返却いたしません。
- ②申込内容に関する特別なノウハウや秘密事項については、あらかじめ法的保護を行うなど応募者の責任で対応してください。
- ③お申込いただいた資料は、審査会にて発表されることに同意したものとして取り扱います。
- ④申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、当事業の実施に伴う事項及び、当財団、当協議会の発行する情報誌、パンフレットの送付や当財団、当協議会が実施するセミナー等のご案内のみに利用させていただきます。

- ⑤審査結果に対する個別のお問い合わせには、一切お答えできません。
- ⑥応募資格、募集対象等に違反する事項があった場合、失格あるいは入塾取り消しとする場合があります。
- ⑦応募及び塾参加に要する各種経費（例えば交通費等）は応募者の自己負担となります。
- ⑧入塾者は、該当企業の代表者による参画が原則となります。

■応募方法

所定の応募申込書に記入のうえ、公益財団法人さいたま市産業創造財団に郵送または持参、あるいはEメールで提出してください。なお、応募申込用紙は下記財団ホームページからダウンロードできます。

※応募申込書は、協議会、財団にございます。

Eメール : svs@sozo-saitama.or.jp **URL** : <http://www.sozo-saitama.or.jp>

郵送先 : 〒338-0002 さいたま市中央区下落合5-4-3 さいたま市産業文化センター4階
公益財団法人さいたま市産業創造財団 支援・金融課

■問合せ先

- 〒338-0002 さいたま市中央区下落合5-4-3 さいたま市産業文化センター4階

公益財団法人さいたま市産業創造財団 支援・金融課

TEL:048-851-6652 FAX:048-851-6653 URL: <http://www.sozo-saitama.or.jp>

- 〒338-0013 さいたま市中央区鈴谷2-794 M i o 浦和

特定非営利法人さいたま起業家協議会 さいたまベンチャー社長塾係

TEL:048-851-7566 FAX:048-851-5326 URL: <http://saitama-kk.org>

さいたまベンチャー社長塾 応募用紙

企業情報

会社名／屋号			
所在地			
電話番号		F A X 番号	
メールアドレス		設立年月日	
資本金		従業員数	
業種			
直近売上高		直近利益	

申込者情報

役職		氏名	
生年月日			
個人経歴			

事業内容

具体的事業内容	
---------	--

販売先／顧客	
仕入れ／提携先	
会社の強み	
会社の弱み	
経営状況	
過去3期決算状況	※BS／PLを含む決算資料を添付してください
今後3期売上予測	
今後3期利益予測	

※会社概要、事業内容等が分かる資料がございましたら、添付してください。

以 上