

さいたま企業家プログラム 2022

募集要項

～さらなる挑戦で新たな成長ステージを目指せ！～

上場を目指している企業家や競争力強化とさらなる成長を望む経営者とその後継者、経営幹部を対象に、新たなステージで成長できるノウハウを本プログラムで提供します。

上場企業等の経営者との交流や、少人数制による講師の目の行き届く指導により、実践体系が身につきます。



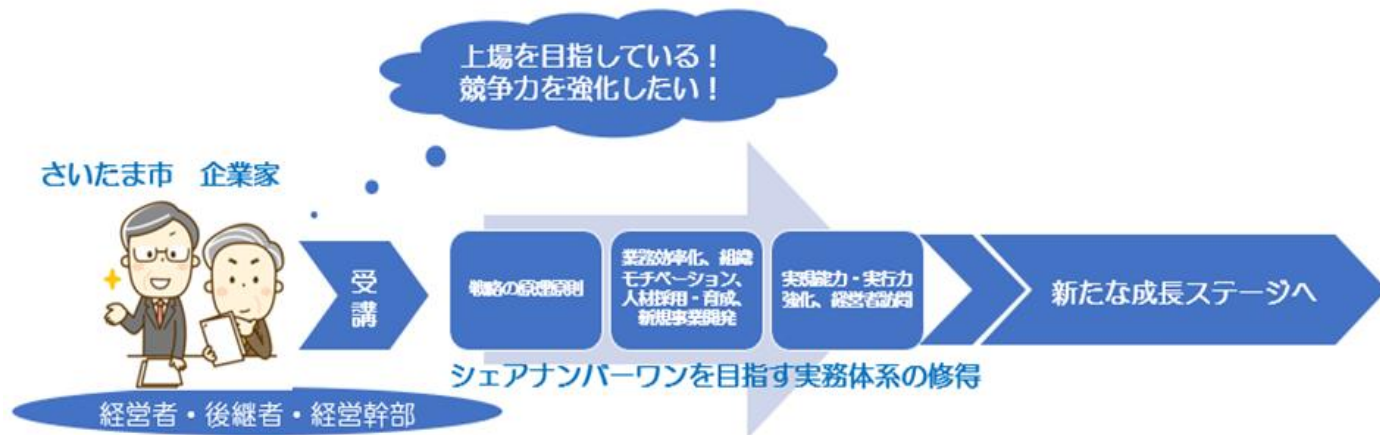
■主催 公益財団法人さいたま市産業創造財団

■共催 さいたま市

■趣旨

上場を目指している企業家や競争力強化とさらなる成長を望む経営者とその後継者、経営幹部を対象に、新たなステージで成長できるノウハウを本プログラムで提供します。

上場企業等の経営者との交流や、少人数制による講師の目の行き届く指導によるシェア・ナンバーワンを目指す実務体系の修得により、さいたま市から世界に通用する企業の輩出につなげることを目的として運営しています。



■プログラム内容（別紙スケジュールをご参照ください）

- ベーシックコース（内容） 成長戦略等の策定、小が大に勝つ戦略の原理・原則を学ぶ
- アドバンスコース（内容） 新事業展開、ブランディング、人材育成、非対面営業インサイドセールスの基本と実践を学ぶ
- 共通講義（内容） 強い組織の作り方、新事業戦略

注）講義は会場での実施ですが、実施が困難と判断した場合にはオンライン講義となります。

■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。

- ・ベーシックコースは、直前決算期にて、1000万円以上の売上が計上されていること。
- ・アドバンスコースは、過去に「さいたま企業家プログラム」を受講していること。

（共通）

- ・さいたま市内に事業活動の拠点（本社、支店、工場、営業所等）があること。
- ・直前期の決算書を提出すること。
- ・原則として全日程に参加できること。
- ・参加者同士の秘密保持義務に同意すること。

■受講費用

- 1名参加 20万円（消費税込）、●2名同時参加 30万円（消費税込）
- 3名同時参加 35万円（消費税込）

■応募期限

- 令和4年6月7日（火）（17時必着）

■募集人数

- 20名(15社)程度

※お申込みは、応募用紙および直近決算期の決算書を、当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。

■講師プロフィール

- 福永 雅文 氏 「戦略の原理・原則」担当



NPO ランチェスター協会常務理事。
戦国マーケティング代表取締役。
株式会社 H.I.S 澤田秀雄氏が立ち上げたビジネススクール、南アルプス若手経営塾や GMO インターネットでの指導の他、東証一部上場のベンチャー企業に対する指導実績を有する。
今も変わらない競争市場で勝つ戦略の原理・原則をやさしくわかりやすい講義には定評がある。



- 飯山 暁朗 氏 「組織モチベーション」担当



金メダリストを育てたメンタルコーチ、人財教育の専門家
中小企業診断士、(一社)グローアップフォーラム代表理事
銀座コーチングスクール認定プロフェッショナルコーチ
JADA(日本能力開発分析)協会認定 SBT マスターコーチ。

企業を「顧客満足度日本一」に導くなど、多くの企業や組織を生まれ変らせた実績を持つ。スポーツ業界では、歴史的な大逆転を演じた星稜高校、スピードスケート高木菜那さんを金メダル・日比野菜緒さんを女子テニスジャパンオープンで優勝に導いた。

売上を伸ばしていくために、やらなければならないことがわかっているのに、やらない経営者が多い。『やればうまくいくとわかっているのにできない』、その理由は、ほとんど、心の問題です。精神論でなく、脳の仕組みや機能、使い方やノウハウを伝え、経営者のメンタルを強化すれば目標を達成し、ビジネスも上手く回ります。



●中川 功一 氏 経営戦略策定、新規事業戦略 担当

オンラインスクールAPS学長／株式会社やさしいビジネスラボ 代表取締役
経営学者／YouTuber。経済学博士（東京大学）。
専門は、経営戦略論・イノベーション・マネジメント、国際経営。
大阪大学准教授を経て独立。「**アカデミーの力を社会に**」をライフワークとし、日本の
ビジネス力の底上げと、学術知による社会課題の解決を目指す。
オンライン経営スクールAPS運営を中心に、YouTube・研修・講演・コンサル・著作等で経営知
識の普及に尽力している。主な著書に『感染症時代の経営学』『ど素人でもわかる経営学の
本』『戦略硬直化のスパイラル』など。



研究者としても精力的な活動を継続しており、日本企業のコロナの今を概観する大規模調査「組織調査2020」発
起人を務めるほか、国内外の主要雑誌に論文発表中。最新論稿は「不易流行の経営学」（日本経営学会誌）
「The Interplay of Digital Transformation and Collaborative Innovation on Supply Chain
Ambidexterity.」（Technology Innovation Management Review）。



APS

分け隔てなく
誰もが経営学に触れられる社
会をつくる。
2021年10月、
第1期生100名でスタート！



学歴・職歴

2008年 東京大学大学院経済学研究科博士課程修了
（2009年経済学博士，東京大学）
2008年-2011年 駒澤大学経営学部講師
2012年-2013年 大阪大学大学院経済学研究科 講師
2013年-2021年 大阪大学大学院経済学研究科 准教授
2021年 現職

●笹田 知弘 氏 株式会社シンミドウ（さいたま市大宮区）代表取締役社長
人材育成担当



新卒学生の採用と育成を行う株式会社シンミドウを2008年に設立。
「新卒採用で企業を変える。ヒトを変える」新卒採用に特化した採用
支援事業、工務店特化事業、地域創生事業を行っている。

自らの会社である株式会社シンミドウにおいて、全社員を新卒から役
職者や中核社員に育てている実績と経験を持ち、社外取締役を務める2
社においても、中途及び新卒で採用した業界未経験者を戦力化していく
育成手法に定評がある。

本年度は、どの企業も必要としている「未経験者を即戦力化する方法」
をお伝えします。

- 中川 政七 氏 中川政七商店 代表取締役会長 ブランディング担当
第13代目中川 政七



創業 300 年、次の 100 年に向かい「日本の工芸を元気にする！」というビジョンのもと、生活雑貨等の企画・製造・小売、「ブランディング経営」についての講演・教育事業、地域活性事業等の事業を行う。1974 年生まれ。2000 年京都大学法学部卒業後、富士通に入社。2002 年中川政七商店に入社しブランド戦略を展開。2008 年社長就任、2018 年会長就任。2021 年 2 月、売上高 55 億 8 百万円、従業員数 529 名となる。

- 岡本 陽 氏 IM ソリューションズ株式会社 代表取締役
インサイドセールス～非対面の営業手法の強化～ 担当



直近研修実績（2021 年 6 月～の抜粋）

- 6 月 中小企業大学校広島校「インサイドセールス研修」2 日間
- 6 月 東京リーガルマインド「採用におけるペルソナマーケティング」
- 7 月 中小企業大学校 Web 校「インサイトセールス研修」4 回
- 7 月 Allot 普及促進協会「Allot ジュニアコンサルタント研修」
- 8 月 Allot 普及促進協会「Allot シニアコンサルタント研修」
- 9 月 東温商工会青年部「Web 会議システム活用セミナー」
- 10 月 愛媛県南予地方局「農業経営者の事業計画策定セミナー」

利益を残す仕組みを作るコンサルティングとその行動を教える研修を行っている。創業 120 年企業、中小企業、プロフェッショナル集団、急拡大したベンチャー企業などの勤務経験と、体系的な問題解決手法による 1000 件以上の経営コンサルタントの経験から「一歩先を見据えた提案」をすることで、ビジネスを加速させ、お客様の発展を支援している。

■上場企業経営者訪問（昨年の実績です。訪問先は今後決定します。）

内 容 ：企業を訪問し、対話の場を設け、ベンチャー経営者と語りあいます。

訪 問 先 ：NITTOKU 株式会社 代表取締役社長 近藤 進茂氏

事業概要 ：巻線機、巻取り・繰出し機器及びその周辺機器の開発、製造、販売、サービス

訪 問 先 ：株式会社アズ企画設計 代表取締役社長 松本 俊人氏

事業概要 ：不動産販売事業、不動産賃貸事業、不動産管理事業

■スケジュール（別紙参照）

■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申込用紙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、当財団の発行する情報誌、パンフレットの送付や当財団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。

④申込及び参加に要する各種経費（例えば交通費等）は受講者の自己負担となります。

■応募方法

下記の提出書類を、当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、申込用紙は下記ホームページからダウンロードできます。

（提出書類）・申込用紙

・直近決算期の決算書（貸借対照表、損益計算書、個別注記表）

当財団ホームページ：URL：<https://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 企業支援課

Eメール：sep@sozo-saitama.or.jp

■問合せ先

公益財団法人さいたま市産業創造財団

企業支援課 鈴木・内田 TEL：048-851-6652 FAX：048-851-6653

さいたま企業家プログラム 2022 申込用紙

企業情報

会社名/屋号			
所在地			
電話番号		FAX番号	
メールアドレス		設立年月日	
資本金		従業員数	名 (うちパート・アルバイト 人)
業種			
直近売上高		経常利益	

申込者情報 (3名まで)

役職		氏名	
年齢			
役職		氏名	
年齢			
役職		氏名	
年齢			

事業内容

事業内容	
------	--

※会社概要、事業内容等が分かる資料（会社パンフレット等）がございましたら、添付してください。

FAX : 048-851-6653 Email : sep@sozo-saitama.or.jp

以上