

商人大学校

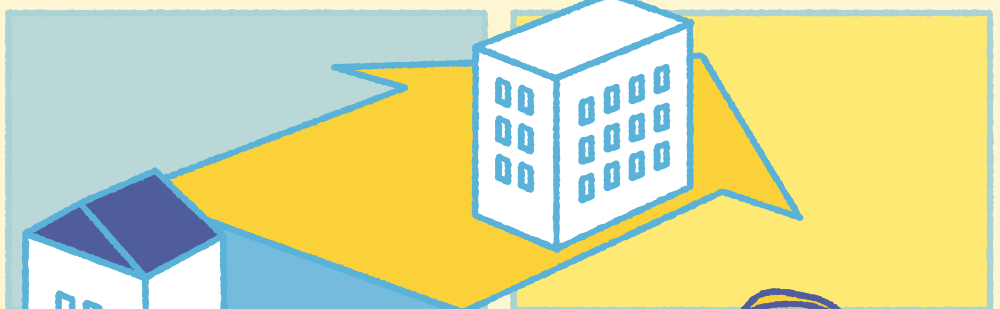
基礎講座

令和3年度開講のご案内

Zoom
を使った
オンライン開催

経営意欲あふれる小売店、飲食店、サービス業の
経営者、後継者、従業員を対象に、経営力向上の
ための実践的なセミナーを開催します。
今年度は、オンライン（ライブ配信方式）により
実施します。

受講料
無料！



令和3年
6/15開講
火

申込期限

令和3年 **5/14**金



受講生募集中



東京都産業労働局



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

商人大学校とは

東京都では、都内に店舗をもつ小売店、飲食店、サービス業等の経営者、後継者、従業員の方を対象に「商人大学校」を開講しています。「商人大学校」は、経営に関する知識の提供に加えて、ワークや他の参加者との議論の機会を盛り込んだ、実践的なセミナーです。

知識

充実したカリキュラム

選りすぐりの講師陣と、複数の講義によって知識を体系的に学べます。

実践

実践的な講義スタイル

ワークやグループ討議が盛り込まれた、実践的で参加型の講義内容です。

交流

異業種交流

講義を通じて様々な受講生と議論や情報交換を行い、新しい発見や刺激を受けることができます。

経営力向上

基礎講座では、経営力向上のための体系的な学びをオンライン(ライブ配信方式)で提供します。

店舗運営の実践的な知識を
習得したい

自店の経営を見直し、
発展させたい

他の経営者と交流し
仲間を作りたい

このような考えをお持ちの、意欲ある皆様のご参加をお待ちしております。

募集概要

オンライン開催

受講料無料

基礎講座

6月15日(火)～7月20日(火) 全5回

特別講座

9月7日(火) 内容や開催方法などは開講後にご案内します。

■ コース／いずれか1コースを選択

飲食店コース	小売・サービス業	
	昼コース	夜コース
13:30～16:30	13:30～16:30	18:00～21:00

開催方法 Zoomを使ったオンライン(ライブ配信方式)

対象 都内に店舗を持つ小売店・飲食店・サービス業の経営者・後継者・従業員等

定員 各コース20名(定員を超えた場合は抽選)

受講に必要なもの

- インターネット環境(受講にあたっての動作環境はZoomに依存します)
- パソコン、スマートフォンまたはタブレット

オンライン受講に関するご案内はこちらをご覧ください。
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/online.html>



カリキュラム

基礎講座

講義は、オンライン(ライブ配信方式)で行います。会議室での集合研修等はありません。

コース	飲食店コース	小売・サービス業(昼夜共通)
講義日		
第1回 6/15 火	【自己分析・自己表現】 他者を通じて自分がわかれば お客様に思いが伝わる 坪田 まり子氏 有限会社コーディアル 代表取締役	【自己分析・自己表現】 自己理解、自己分析が すべての始まり 飛躍のための一歩の時間に 金子 由美子氏 ローズアソシエイツ 代表 公認心理士 キャリアコンサルタント技能士1級
第2回 6/29 火	【ストアコンセプト】 成功への第一歩、 特徴と強みを打ち出す！ 原島 純一氏 株式会社STAYDREAM 代表取締役 中小企業診断士 飲食店コンサルタント	【計数管理】 数字がわかれば経営が変わる 経営者が知っておきたい 計数管理の基礎 平川 雄二氏 GLORIA総合会計事務所 代表 税理士 中小企業診断士 JSA認定ワインエキスパート
第3回 7/6 火	【ITシステム】 顧客管理 会計、自動化など ITシステム導入のツボを解説 安藤 準氏 株式会社アンドイットラボ 代表取締役 中小企業診断士	【ストアコンセプト】 自店の魅力を打ち出し、 価値を伝える ブランディング戦略 真海 英明氏 株式会社コネクト 代表取締役 ブランディング・コンサルタント
第4回 7/13 火	【計数管理】 客単価UP！スタッフ全員で 売上新記録を目指そう 中島 孝治氏 株式会社ナレッジネットワークス 代表取締役	【ITシステム】 店舗運営をラクにする 今あなたのお店に必要な ITシステムとは？ 野中 栄一氏 株式会社ナーツ 代表取締役 ITコーディネータ
第5回 7/20 火	【メニュー戦略】 スストアコンセプトを具現化する メニュー戦略とは？ 菅生 将人氏 株式会社菅生食品 代表取締役 中小企業診断士 調理師	【マーケティング】 コンセプトを柱に 骨太のマーケティング戦略を 組み立てよう！ 新井 美砂氏 アライビズネススクリード 代表 中小企業診断士 1級販売士

※講義内容・講師は変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

受講生の声

欲しかった情報を短期間で
得る事が出来ました。
忘れる事なく前回の
講義内容を振り返りながら
受講できました。夜の開催も
大変ありがたいです。

小売・サービス業／夜コース

先生方の講義が
非常にわかりやすく、
自分の原点を見つめ直す
貴重な時間となりました。

小売・サービス業／昼コース

講義を聞いて、
慣れきった接客や経営でなく、
もっとモチベーションを
高めていこうと
思い直しました。

飲食店コース

■お申込方法

① ホームページ

公社ホームページ内「商人大学校」ページより申込フォームに必要事項を入力の上、送信してください。
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/daigakko.html>

② FAX

以下の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXしてください。
「受付完了のご連絡」及び「結果通知」はメールにて送信いたします。必ず、Gmailが受信可能なメールアドレスをご登録ください。

結果通知：令和3年5月28日（金）までにお申込みいただいた方全員にお知らせいたします。



スマホやタブレットの方は
二次元バーコードから
アクセスいただけます。

お申込みから5営業日以内に「受付完了のご連絡」のメールを差し上げますが、お申込み直後の連絡はございませんのでご注意ください。
「受付完了のご連絡」のメールが届かない場合は、お手数をお掛けしますが、以下の「お問い合わせ先」までご連絡ください。

商人大学校・基礎講座 受講申込書 (FAX: 03-5822-7235)		申込期限 令和3年5/14金
お申込みコース (いずれか1つに○)	①飲食店コース ②小売・サービス業 昼コース ③小売・サービス業 夜コース	
ふりがな		
お名前	男・女(歳)	
メールアドレス (Gmailが受信可能なもの)	@ ※「申込受付完了のご連絡」及び「抽選結果」はメールにて送信いたします。	
ご自宅の住所	〒 -	
連絡先	電話	FAX
店名		
店舗所在地	〒 -	
業種		
主な取扱商品・サービス		
役職 (いずれか1つに○、経営者兼店長の方は経営者に○)	①経営者(後継者) ②店長 ③従業員 ④その他()	
従業員数	人	
資本金 (いずれか1つに○、個人事業主の方は資本金なしに○)	①資本金なし ②5,000万円未満 ③5,000万円以上～1億円未満 ④1億円以上～3億円未満 ⑤3億円以上	
参加動機・抱負等		

商人大学校を、何でお知りになりましたか？（あてはまるものに○印）

- ①商店街を通して ②業界団体を通して ③行政機関 ④金融機関 ⑤ホームページ
⑥公社Facebook ⑦TOKYO起業塾(メルマガ含む) ⑧公社職員の紹介 ⑨知人の紹介
⑩その他()

申し込み情報について

申込情報は当事業の事務連絡、通常管理、組織内情報として使用いたします。当該情報は「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しています。同要綱は当公社のホームページより閲覧及びダウンロードすることが出来ますので、必要に応じてご参照ください。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/pdf/youkou.pdf>

■お申込み先・お問い合わせ先

(公財) 東京都中小企業振興公社 事業戦略部 経営戦略課 若手商人育成事業担当
〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階
電話:03-5822-7237 / FAX:03-5822-7235 / Email: : shonin@tokyo-kosha.or.jp

