事業承継からはじめる
経営革新・新事業進出・稼ぐ力
向上セミナー

全５回
参加したい講義だけ申込可能

定　員
各回
20～30名
程度

参加費
無料

会　場
加東市商工会館

講　師
藤尾コンサルティング
藤尾 政明 氏



対象者

事業承継を予定・検討している経営者・後継者
第二創業や新事業展開を目指す事業者
経営革新や新商品・サービス開発に取り組む事業者
販路開拓や収益力向上を目指す事業者
補助金や各種支援制度を活用したい事業者

～事業を引き継ぎ、強みを活かして次の成長へ～

各回　19時30分～21時30分

令和８年 12月15日（火）【第１回】まずは知ろう！経営に役立つ認定・計画・宣言・支援制度
令和９年　１月５日（火）【第２回】経営革新から考える「稼ぐ力」の向上
　　１月12日（火）【第３回】事業承継を「第二創業」のチャンスに変える
　　１月19日（火）【第４回】新事業進出・新たな収益の柱を考える
　　１月26日（火）【第５回】アイデアを「稼げる事業計画」にする

お申込み・お問い合わせ

加東市商工会 経営支援課（西山・番場・寺本）
TEL. 0795-42-0253　FAX. 0795-42-2299

受講を希望される方は、ウラ面の参加申込書に必要事項を記載のうえ、
加東市商工会までFAXまたは商工会HP専用フォームにてお申し込みください。

主催：加東市商工会
〒673-1431 兵庫県加東市社717-1

1 まずは知ろう！経営に役立つ認定・計画・宣言・支援制度

・経営革新計画・事業継続力強化計画
・DX 認定・健康経営・SDGs 関連制度
・パートナーシップ構築宣言
・事業承継・新事業展開の支援制度
・補助金との関係や制度の選び方

【ワーク】
自社の課題を整理し、活用できる制度を考える。

2 経営革新から考える「稼ぐ力」の向上

・経営革新と「稼ぐ力」向上の考え方
・新商品・新サービス・販路開拓の事例
・自社の経営資源や強みの整理
・経営課題と今後の成長戦略

【ワーク】
自社の強み・顧客・課題を整理し、新事業や成長の可能性を考える。

3 事業承継を「第二創業」のチャンスに変える

・事業承継の基本と第二創業の考え方
・後継者の強みを活かした新事業展開
・技術・ノウハウ・顧客等の経営資源の活用
・事業承継を契機とした経営革新

【ワーク】
引き継ぐもの・変えるものを整理し、承継後の事業展開を考える。

4 新事業進出・新たな収益の柱を考える

・新事業進出と収益力向上の考え方
・顧客ニーズ・市場・競合の分析
・新商品・新サービス・販路開拓の検討
・自社の経営資源を活かした新事業展開

【ワーク】
自社の強み・顧客ニーズ・市場機会を整理し、新事業のアイデアを考える。

5 アイデアを「稼げる事業計画」にする

・ターゲット顧客・市場・競合の分析
・自社の強みを活かした差別化戦略
・商品・サービスの提供方法と販路の検討
・必要な経営資源・収支計画・実行スケジュール

【ワーク】
「誰に・何を・どう売り、どう稼ぐか」を整理し、
事業計画のたたき台を作成する。



加東市商工会
〒673-1431
兵庫県加東市社 717-1



必要なテーマを選んで受講できる「選択型セミナー」です。
全５回を通して受講することで、経営課題の整理から新事業の計画づくりまで段階的に学べます。

第１回「知る」：
経営に役立つ支援制度を知る
↓
第２回「見つめ直す」：
自社の強みと稼ぐ力を考える
↓
第３回「引き継ぎ、変える」：
事業承継と第二創業を考える
↓
第４回「生み出す」：
新事業・新たな収益の柱を考える
↓
第５回「形にする」：
アイデアを事業計画にまとめる

セミナー受講申込書

令和　　年　　月　　日　　FAX：0795-42-2299

フリガナ		住　所	〒
氏　名			
連絡先 日中連絡可能な電話番号	TEL：(　　)　　- 携帯：(　　)　　-	受講希望日	受講希望箇所に○をつけてください
E-mail		① 12/15(火) ② 01/05(火) ③ 01/12(火)	④ 01/19(火) ⑤ 01/26(火) ※ 複数可

ご記入いただいたお客様の情報は、下記の目的以外で利用することはありません。
①本セミナー実施に関しての利用　②アンケート実施等による調査および参考情報の提供