



コーディネーターと一緒に  
経営のヒントを探る

カフェ

# よろずCafe



開催場所

よろず支援拠点相談室(茨城県産業会館2階)

※第2回目以降の日程はキックオフの日に確定致します。

## 参加申込書

参加申込書に御記入のうえ、FAXでお申込み下さい。

公益財団法人 茨城県中小企業振興公社(茨城県よろず支援拠点)行

**FAX.029-227-2586**



FAX 申込書

企業名		記入者名	
所在地	〒 -		
TEL		FAX	
E-mail		業種	
受講者	①役職名	氏名	
	②役職名	氏名	

参加を希望される Cafe ナンバーに丸を付けて下さい。

- |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| No. 1 | No. 2 | No. 3 | No. 4 | No. 5 | No. 6 | No. 7 | No. 8 | No. 9 |
| No.10 | No.11 | No.12 | No.13 | No.14 | No.15 | No.16 | No.17 | No.18 |

## 茨城県 よろず支援拠点

公益財団法人 茨城県中小企業振興公社 内  
〒310-0801 茨城県水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館9階

TEL. 029-224-5339

FAX. 029-227-2586



よろずHP



facebook



Cafe No.1

Kick Off!  
10/17  
(水)外部支払高改善による  
収益改善

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
樋口 修

## 開催趣旨

「経営の根幹は「出を制する」である。」つまり、出金（出がね）を抑えた経営が重要  
外部支払高比率＝総外部支払高 / 売上高 \* 100 (%)

- 受注案件が減少する中で売上拡大の為に「外部支払」に依存していないか？  
●自社の外部支払体質を見直し、適正な外部支払高比率に改善して収益の向上  
●内作か？外作か？損益分岐点分析による「内外作判定」  
●具体策＝材料費低減（購入単価、歩留り向上）  
加工費低減（新加工技術、段取、正味の低減） 経費、運搬費低減

## 開催内容

- 1 外部支払高の時系列分析と課題
- 2 製品別、費目別外部支払高分析（月次経営数値の把握と対策）
- 3 外部支払高低減具体策
  - 原価分析
  - 材料費低減（材料単価低減、歩留り向上、端材の活用、材質変更）
  - 加工費低減（工数分析、新工法）
  - 輸送費低減
  - 損益分岐点と外部支払高

参加  
対象者

・中小企業・小規模事業者の経営者、生産管理者、資材責任者、経理責任者

Cafe No.2

Kick Off!  
10/18  
(木)

## 無料ホームページの制作

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
田崎 豊

## 開催趣旨

ランチに行くのにもスマホでお店をインターネット検索したり、企業情報を調べる時もインターネット検索する行動が普通になってきました。業種や規模を問わずどんな企業でもインターネット上にホームページが無いのは機会損失の可能性が大きくなっています。機能を限定すればコードを書かずに一般的な操作でホームページも作れる仕組み（CMS）が公開されています。簡単に無料のホームページの制作が出来ますのでお気軽に御参加ください。

## 開催内容

- 1 ホームページを作成する場合の概要と工程、ポイントの解説、準備作業
- 2 無料ホームページツールの初期設定と基本的な使い方、自社カスタマイズ
- 3 作業中ホームページのレビュー
- 4 自社ホームページの仕上げと検索登録

参加  
対象者

・小規模企業、店舗、創業予定でホームページを持ちたいと考えている方  
・WordやPowerPointなどオフィス製品の扱いに問題がない程度のスキルをお持ちの方  
・WiFiでインターネットに接続できるノートPCを持参できる方

Cafe No.3

Kick Off!  
10/19  
(金)「好き」を仕事に  
女性のための創業

時間 13:00 ~ 15:00

コーディネーター  
林 綾子

## 開催趣旨

スモールビジネスやサロンなど、何かをはじめたいと考えている女性の方を対象に創業に向けて一歩踏み出すための一連のプロセスを学びます。  
創業の心構えから事業のプランニング、さらに売上予測や収支計画の立て方など、創業するに当たって必要不可欠となる様々な知識を身に付けます。

## 開催内容

- 1 創業の心構えや概要
- 2 事業のプランニングの立て方
- 3 事業の魅力度の上げ方
- 4 収支計画の立て方
- 5 創業に必要な手続き

参加  
対象者

・何かを始めたい、創業したいと考えている女性の方  
・すでに創業しているが、もう少し勉強したいと考えている女性の方

Cafe No.4

Kick Off!  
10/19  
(金)訪日外国人が求める  
クールIBARAKI

時間 16:00 ~ 18:00

コーディネーター  
堀田 誉

## 開催趣旨

今年上半期で1500万人を超えた訪日外国人観光客となっています。日本人とは違ったインバウンド目線の誘客と、顧客満足度向上に向けて共に考えていきます。国内で活況を呈しているインバウンドの先進事例なども踏まえながら、茨城県での観光資源を掘り起こすとともにインバウンド誘客方法について理解を深める場にしていきます。

## 開催内容

- 1 国内各地のインバウンドの実情
- 2 インバウンドが求めるおもてなし
- 3 いばらきの観光資源の発掘
- 4 インバウンドがまた来なくなる観光魅力の造り方

参加  
対象者

・宿泊、飲食事業者のほか、観光にご興味のある方

Cafe No.5

Kick Off!  
10/22  
(月)ビジネスプラン作成の極意  
～時代はオリジナリティと  
ストーリー性～

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
桑原 務

## 開催趣旨

中小企業は大手との価格競争の中で勝負するよりもオリジナリティを見出し、高付加価値化を推進することが重要です。商品・サービスのストーリー性を高めて、より高値で提供するためのビジネスプランを作成するポイントについて学びます。  
また、成熟した市場よりも競合の少ない市場の方が色々な意味で優位性があります。競合の少ない市場に参入するには他社が取り組んでいない分野に挑戦することが重要になります。奇想天外の発想で新たな商品・サービス作りの極意について学びます。

## 開催内容

- 1 10年後、20年後まで中小企業が持続的に発展するためには
- 2 ビジネスプランのブラッシュアップ
  - (1) ビジネスプランの強みはなにか
  - (2) ビジネスプランのターゲットはどこか
  - (3) ビジネスプランの競合はいないか
  - (4) ビジネスプランにストーリー性を吹き込もう
- 3 中小企業向けのビジネスプランの支援策

参加  
対象者

・中小企業・小規模事業者の経営者  
※既存事業の高付加価値化を考えている方、新たなビジネスを展開しようとしている方  
・創業予定者

Cafe No.6

Kick Off!  
10/23  
(火)

## 「儲かる生産性向上」

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
本堂 一郎

## 開催趣旨

「生産性向上」に乗り遅れないように。でも「生産性向上」とは？具体的に何をすれば良いの？どこから始めるの？「生産性向上」は製造業だけのもの？サービス業の「生産性向上」ってどういうこと？「生産性向上」は、人手不足の解決の切り札になるのか？こんな疑問に、みんなで考え、みんなで学び、みんなで答えを見つけていく。そして、必ず儲かる（利益の出る）「生産性向上」を目指します。

## 開催内容

- 1 生産性向上の基本はお客様に届ける「価値」のスムーズな流れづくり。
- 2 今一度、自社の生み出している「価値」を見つめ直す。価値のスムーズな流れを妨げる数々の障害と対策。事例を中心に見直す。
- 3 生産性向上を支える強力なツール・・・「IoT」「AI」  
身の丈に合わせた「IoT」「AI」を活用して、生産性向上を図り利益につなげよう

参加  
対象者

・中小企業・小規模事業者の経営者・幹部社員

Cafe No.7

Kick Off!  
10/24  
(水)生産性向上特別措置法  
「先端設備導入計画」に係わる認定

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
鷲尾 善一

## 開催趣旨

「先端設備導入計画」は「生産性向上特別措置法」において措置された中小企業・小規模事業者等が、設備投資を通じて労働生産性の向上を図るための計画です。この計画は、所在する市町村が国から「導入促進基本計画」の同意を受けている場合に中小企業・小規模事業者が認定を受けることが可能で認定を受けた場合は税制支援、金融支援、補助金における加点等の支援措置を活用することができます。計画内容は①計画期間内に②労働生産性を一定程度向上させる為に③先端設備を導入の計画を策定します。計画書はたったの2枚程度で申請することが可能です。

## 開催内容

- 1 先端設備等導入計画の概要
  - (1)制度の概要 (2)制度利用のポイント
  - (3)制度活用の流れ (4)中小企業者の範囲
  - (5)記載内容
- 2 税制支援
  - (1)税制の概要 (2)適用手続き (3)所有権移転外リースの場合 (4)設備の取得時期
- 3 金融支援
  - (1)金融支援の概要 (2)適用手続き
- 4 先端設備導入計画の策定
  - (1)計画書の記載方法
  - (2)申請方法・計画申請書、確認書、工業会証明等

参加対象者

・中小企業・小規模事業者で先端設備導入計画の認定を受けようと考えている事業者の方※認定までをサポートします！！

Cafe No.8

Kick Off!  
10/25  
(木)中小企業・  
小規模事業者における  
スモール M&A 入門

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
稲川 正美コーディネーター  
清瀬 和彦

## 開催趣旨

M&A という一般的な業績の良い企業が、業績の厳しい他の企業を買収するというイメージが強いですが、それ以外にも人手不足に対応するため従業員ごと買収するケースや新規事業分野への参入に際して M&A を活用するケースがあります。また、後継者がいない企業にとっては M&A を有効に活用することでハッピーリタイアメントを実現することができます。売り手にも買い手にもメリットがあり、昔より身近になった小規模 M&A について学びます。

## 開催内容

- 1 小規模事業者も活用「スモール M&A」とは (M&A はこんなときに考える)
- 2 M&A の種類やメリット・デメリットは
- 3 M&A はこうして進める (売りたいケースと買いたいケース)
- 4 会社・事業の価値評価の考え方
- 5 M&A に関する外部支援機関・専門機関からのアドバイス

参加対象者

・後継者が不在、誰に引き継ぐか悩んでいる経営者  
・経営を引退して他のことをしたい経営者  
・他の会社・事業を買収して、自社の事業を拡大したい事業者

Cafe No.9

Kick Off!  
10/26  
(金)健康経営  
～1ドルの投資で3ドル27セント～

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
大内 雅功

## 開催趣旨

「健康経営」とは、従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践することです。企業理念に基づき、従業員等への健康投資を行うことは、従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらす、結果的に業績向上や株価向上につながることを期待されます。

自分の会社・社員に向けて、何が出来るかを考え、自分の健康に向き合っていきます。

## 開催内容

- 1 健康経営
- 2 健康経営優良法人認定制度
- 3 健康経営優良法人の認定
- 4 自社の健康経営スタイルの作成

参加対象者

・健康経営について知りたい方  
・健康経営を実践したい経営者  
・管理者

Cafe No.10

Kick Off!  
10/30  
(火)人手不足対応を考える  
「人財採用」

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
高山 佳樹

## 開催趣旨

今や空前の人手不足です。「求人を出しても人が来ない！」とお悩みではありませんか？もしかしたら、求人票の書き方が悪いのかも？はたまた無意識に採用する対象を狭めているのかも？一例ですが、採用の幅をシニア、女性、外国人等の方まで広げれば即戦力の人財を採用することが出来るかも？

自社の業務を棚卸ししつつ、ハローワークに出す求人票と一緒に考えて、御社にあった方法で「人手不足」と「助成金活用」について考えてみましょう。

## 開催内容

- 1 自社業務の棚卸しと、今まで自社で作った求人票の振り返り
- 2 求職者にはどう見えているか確認 (ハローワーク見学含む)
- 3 目に留まる求人票の書き方
- 4 採用のときに活用できる助成金
- 5 求人票の作成

参加対象者

・中小企業・小規模事業者で人材採用を考えている事業者の方又は人材採用がうまく進んでいない事業者

Cafe No.11

Kick Off!  
10/31  
(水)人手不足の対応を考える  
～人材確保と生産性向上～

時間 15:00 ~ 17:00

コーディネーター  
宇都木 勲

## 開催趣旨

中小企業は、人口減少、少子高齢化による生産年齢人口の減少での人材不足の影響を大きく受けていて、恒常化しつつある。

人出不足への対応は、人材の確保・定着と生産性の向上が考えられる。知名度や賃金でハンディのある中小企業の場合は、様々な工夫で多様な人材を採用し、きめ細かい処遇で取り組む必要があります。

生産性向上の余地は大いにある場合が多く、モノの流れ改善、IT化、省人化対策など外部の支援を受けつつ推進することが有効であります。

## 開催内容

- 1 雇用環境と再就職の現状を理解する
- 2 人材確保のための取り組みと工夫をしてみよう (魅力ある求人票、自社のアピール法、求人窓口の多様化)
- 3 生産性向上の活動事例を知る (モノの流れ改善、IT化、省人化)
- 4 支援施策を知る

参加対象者

・人材不足でお困りの中小企業・小規模事業者

Cafe No.12

Kick Off!  
11/7  
(水)クラウドファンディング活用  
～上手に事業資金とファンをつくる～

時間 18:00 ~ 20:00

コーディネーター  
宮田 貞夫

## 開催趣旨

近年、様々なクラウドファンディングが脚光を浴びています。クラウドファンディングは「資金調達」だけではなく、自分の取り組みたいことをたくさんの人に理解してもらい、応援をってもらう方法でもあります。上手に活用することで自分の企画した事業を広く周知し、支援の輪を広げ、事業の成功確率を大きく向上させることが可能となります。クラウドファンディング初心者でも理解できるレベルで上手な活用方法を学びます。

## 開催内容

- 1 クラウドファンディングって何？
- 2 クラウドファンディングの上手な活用事例
- 3 クラウドファンディング事業者の話聞く
- 4 自分のビジネスでの活用法を考える
- 5 クラウドファンディング用のページ作成のコツ

参加対象者

・クラウドファンディングの活用を考えている中小企業・小規模事業者  
・創業資金をクラウドファンディングで集めたい創業希望者  
・クラウドファンディングに興味のある中小企業・小規模事業者

Cafe No.13

Kick Off!  
11/9  
(金)

### 原価低減と価値向上 ～利益を生む活動～

時間 17:00～19:00



コーディネーター  
後明 廣志

#### 開催趣旨

中小を問わず、企業の使命は社会的責任(CSR)を果たして利益を追求することである。代表的な指標にROAやROI、ROEがあるが、最も直接的に企業活動を評価するのがROA(総資本利益率)と云ってよい。これは①(売上高/資産)で表される「生産性」と②(営業利益/売上高)で表される「収益性」に分解できる。

生産性を上げるにはどうすればよいか。分数式から売上高を向上させて、資産を削減(有効活用)すればよい。売上高を上げるには価格(P)・売上量(Q)を上げればよい。価格(P)・売上量(Q)を上げるには、顧客の満足の高いものを生産する必要がある。更には販売努力でシェアを上げることである。②項からは利益率を上げる(総原価を下げる)必要があります。

#### 開催内容

- 1 価値と経営：価値と経営の関わり
- 2 原価低減の考え方と価値向上の考え方
- 3 価値向上の進め方
  - (1)小物製品を対象としてWSS形式で行う
  - (2)価値向上ステップに則った展開1～10ステップ
  - (3)改善効果の発表

参加対象者

・小規模事業者・中小企業の経営者、幹部社員(経営に関わっている方)

Cafe No.14

Kick Off!  
11/13  
(火)

### 自社オリジナルパンフレットが変わる 「戦略的デザイン」

時間 18:00～20:00



コーディネーター  
保坂 陽子

#### 開催趣旨

今の時代はモノが売れない時代と言われてます。あらゆる市場の商品がこれ以上機能性面での向上が難しく商品の成熟期に入ったと言えます。顧客満足を満たす商品であることはあたり前。消費者が本当に欲しいと思う商品など、ほとんど無いと言えるのではないのでしょうか。

会社案内や商品パンフレットは、営業ツールとしてお客様が一番最初に手にするツールですので、パンフレットに「戦略的デザイン」を用いて顧客から選ばれる企業・商品を目指しましょう。

#### 開催内容

- 1 強みとコンセプト
- 2 パンフレットにストーリー性
- 3 レイアウトと配色
- 4 パンフレットに圧倒的世界観作り

参加対象者

・会社のPR資料を作りたいと考えている中小企業・小規模事業者の担当者の方  
・簡単なデザインの活用について学びたい方

Cafe No.15

Kick Off!  
11/14  
(水)

### 会社・経営・販売の基本と応用 失敗と成功の体験談

時間 17:00～19:00



コーディネーター  
福永 一哉

#### 開催趣旨

中小企業は、経営及び販売の考え方を習得する機会が少なく、独自の経験と試行錯誤で経営されてます。

ベンチャー、中小企業を経営し、海外に活路を求めた経験、体験、失敗と成功談。大企業で販売一筋、営業本部長、宣伝企画部長、社内ベンチャーを上げた経験者が販売の体験を紹介します。

#### 開催内容

- 1 経営：成功する会社の条件！
  - (1)会社とは？誰のもの？目的？利益？してはならない経営とは？
  - (2)チャレンジと高くついた失敗？
  - (3)会議、満場一致の結果で成功しますか？
- 2 販売：失敗の原因は経営者の心得違いにある！
  - (1)マーケティングとは市場調査？販売？
  - (2)販売戦略とブランディング戦略の違いは？
  - (3)最終販売先まで考える事が他社との差別化？

参加対象者

・中小企業・小規模事業者の経営者、幹部で経営・販売に悩み、基本的な考え方に興味がある方

Cafe No.16

Kick Off!  
11/15  
(木)

### 他社より一歩先を行く！ ウキウキ「マーケティング」

時間 14:00～16:00



コーディネーター  
山内 昭廣

#### 開催趣旨

日々の業務で経営、組織、財務など頭を抱えながら商品開発やサービスを考えても本当に顧客が喜ぶ受け入れられる商品が生まれ出されるとは言えません。本来経営は楽しんでするものです。創業当時を思い出してみてください。ウキウキしていたはず。楽しみながら商品やサービスを生み出していかないと、悪いオーラが顧客に伝わってしまいます。経営者自身が楽しみ顧客が喜ぶことを思い浮かべながら事例をもとにターゲット、商品開発など楽しんで一歩先を行くマーケティングを学びます。

#### 開催内容

- 1 マーケティングの概要
- 2 一歩先を行く事例紹介
- 3 事例をもとにして新商品を考える
- 4 発表と考察

参加対象者

・中小企業・小規模事業者  
(他社より一歩先の商品開発をしたい方、考えた商品がなかなか売れない方、よい商品・サービスが思い浮かばない方)

Cafe No.17

Kick Off!  
11/15  
(木)

### 成功・失敗例から学ぶ 開業・創業の勘所

時間 17:00～19:00



コーディネーター  
荷口 裕行

#### 開催趣旨

開業・創業は重要なテーマとなっています。実際に独立・開業してオーナーになり、事業を展開して行くのは大変なことであり、経営者となると収入面でもサラリーマンとは大きな違いがあります。しかし、独立・開業して自らビジネスを展開している方からは、「やりがいを感じられサラリーマン時代とは比べものにならないほど充実している」という声も聞かれます。

そこで、ケースメソッド形式で成功例、失敗例を学びながら、成功する独立・開業には何が重要か、効率的な経営を実現するための勘所について、ビジネス設計、環境、時間という3つの観点から「目標の設定と達成」のノウハウを学びます。

#### 開催内容

- 1 ケースメソッド形式で独立開業・創業の成功例・失敗例
- 2 ビジネス設計編として商品や価格、販売方法の設計、環境編として経営マインド、コンディション、人間関係の構築、期間編として垂直立ち上げ、金字塔と転換
- 3 目標の設定と達成のノウハウを学んで、経営ビジョンの作成

参加対象者

・独立・開業を目指されている方  
・創業して間もない方  
・自社の経営ビジョンをブラッシュアップしたい方

Cafe No.18

Kick Off!  
11/21  
(水)

### 優良企業の共通点 ～優良企業に学ぶ～

時間 17:00～19:00



コーディネーター  
今久保 寿博

#### 開催趣旨

昨日よりは今日、今日よりは明日と着実に成長を続ける企業をここでは「優良企業」と定義してみます。優良企業数社の経営者の考え方、行動を具体的な事例として紹介します。各経営者の考え方や行動には共通点も多くあります。そこから何か気付きを得られ、その知識を実践して知恵にまで高めることを目指します。

#### 開催内容

- 1 優良企業の経営思想やトップリーダーの考え方、行動の紹介
- 2 参加者全員で優良企業をイメージしてみる
- 3 事例の中から共通点を見出す
- 4 優良企業のイメージ、共通点から気付きを得る
- 5 気付きをどう実践するか相互に確認する

参加対象者

・中小企業・小規模事業者の中で優良企業と言われている会社経営者の考え方や行動、その会社でやっていることに興味があり、そこから何か気付きを得たいと思っている方