2020ちくま未来塾・特別講座

**事業トランスフォーマー育成塾**

**本気でビジネスの変革を考えている皆さん。**

**自分の事業を変革していくポイント。実際にどのように変革していくか?**

**第1回　10月11日(日)**

ブランディングをまなぶ

**日　　　 時　10月11日、25日、11月15日、29日（13時～14時30分）**

**会　　　 場****オンライン開催**

**（自宅等で受信できない場合は、ちくま未来ステーションで受講可能）**

**費　　　 用　４回分で２万円（事前に一括払い、申込後は返金できません)**

**参加人数　全体の参加者は30名を予定　（千曲市民の優先枠10名　先着順）**

**第2回　10月25日(日)**

新事業を表現する

**参加対象・現在事業を行っている人、またはこれから起業を考えている人**

**・毎回、事前課題に取り組み、オンラインで出席可能な方**

**・最終回、パワーポイントを使ってプレゼン資料（8枚程度）の作成にトライできる方（10月6日に別途パワーポイント講座を開設）**

**第3回　11月15日(日)**

新事業を計算する

***※ただし、最終課題提出は希望者のみ、任意提出です。***

**・経営コンサルタント、金融・教育関係の方の参加ご遠慮下さい。**

**テキスト　「衰退産業でも稼げます」(新潮社)と、各回で講師から課題図書紹介**

**参加方法****裏面の第1回事前課題と申込書に記入し、メールでお申込みを**

**第4回　11月29日(日)**

新事業を発表する

**メールアドレス　info@ckm-mirai.org**

**申込期限　　10月8日　 (当初の9/30から変更になりました。)**

**申込受付後、各講座開催の5日前から視聴URLを送付します。**

***※会社申し込みの場合４人分の視聴URL送付***

****

東京大学経済学部卒業。ハーバード・ビジネススクールMBA修了。

金融機関や外資系メーカー勤務を経て、1997年にインド紅茶の

輸入・ネット通販会社を起業、2018年に事業譲渡。
現在は「地方移住X起業X事業承継」を支援する巴創業塾を主宰。
2020年9月に「コロナ移住のすすめ　2020年代の人生設計」を出版。

主 催　　一般社団法人　ちくま未来戦略研究機構

後　援　　千曲商工会議所、　戸倉上山田商工会　　協力 NPO法人ITサポート銀のかささぎ

****

事業トランスフォーマー育成塾　参加申込書

申込日　　　月　　日

|  |  |
| --- | --- |
| ふりがな |  |
| お名前 |  |
| ご住所 |  |
| 業種 | 販売・サービス業　　飲食・旅館業　　製造業　　農業　起業準備中 |
| 所属 |  |
| メールアドレス |  |
| 電話番号 |  |
| 年齢 | 20代　　30代　　40代　　50代　　60代　　70代 |
| 費用納入方法どちらかに〇印を | □現金納付　事務局(長野県千曲市桜堂521番地・屋代西沢書店内□振り込み　(一社)ちくま未来戦略研究機構口座・代表理事 柴田 廉八十二銀行屋代支店普通預金 口座番号　653529 |

|  |
| --- |
| **[第一回事前課題]**1.　「衰退産業でも稼げます」のキーコンセプトで、一番大事だと思うものを1つ選びなさい。ビギナーズ・マインド　　　 増価主義　　　　 地産外招2.　それを選んだ理由について、200字以内で記述しなさい。　3.　「第一章　商店」の4事例のうち、一番印象に残った事例を1つ選びなさい。八代目儀兵衛 原商店 富成伍郎商店 日本酒応援団4.　 それを選んだ理由について、200字以内で記述しなさい。　以上 |

**◆講座テキスト「衰退産業でも稼げます」（新潮社　藻谷ゆかり著）の取り組み方**

申込書と第一回の事前課題に記入して、メールで提出して下さい。

1. 「序章」を読み、3つのキーコンセプトをしっかり理解する

②「第一章　商店」の各事例を読む際に、「私は、こういう経営手段を考える」など、「事例の当事者目線」で事例の経営状況を把握する。

③「消費者目線」で各事例のHPで現在の事業内容をチェックする

④別紙の申込書にある、「第一回事前課題」の質問に答える