

さいたま起業家プログラム2019

～さらなる挑戦で新たな成長ステージへ～

募集要項

上場や成功を目指している起業家が、本プログラムを通して、ベンチャー経営者や、成長を指南する講師とともに会社の成長を加速させる。

また、成長初期の企業に即した戦略の策定・実行をすることにより、課題となる障壁をクリアし、さいたま市から世界に通用する企業になることを目指す。



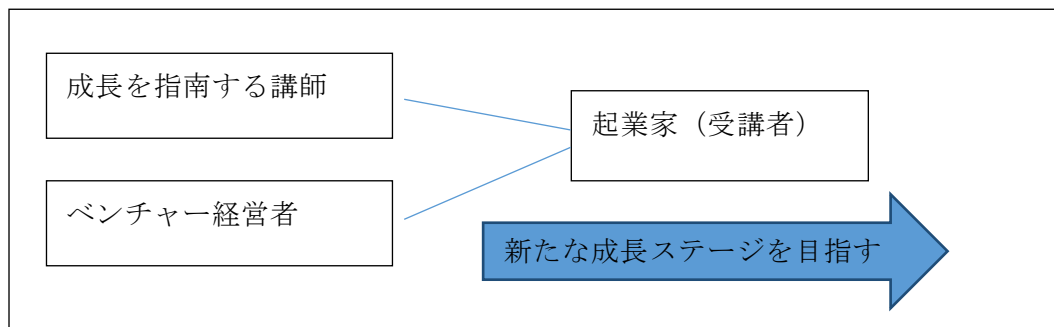
■主催 公益財団法人さいたま市産業創造財団

■共催 さいたま市

■主旨

上場や成功を目指している企業家が、本プログラムを通して、ベンチャー経営者や、成長を指南する講師とともに会社の成長を加速させる。

また、成長初期の企業に即した戦略の策定・実行をすることにより、課題となる障壁をクリアし、さいたま市から世界に通用する企業になることを目指す。



■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。

- ・直前期にて1億円程度の売上が計上されていること。
- ・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。
- ・現在の事業プランを提出すること。
- ・代表者自身が、原則として全日程に参加すること。（経営幹部2名まで申込可能）
- ・参加者同士の秘密保持義務に同意すること。

■受講費用

- 経営者のみ 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）

■募集期間

令和元年6月10日（月）～7月10日（水）（17時必着）

■募集人数

30名（10社）程度

■概要

・セミナー講義

内 容：経営コンサルタントの指導の下、自社の経営戦略を構築していく。
事業モデル確立、事業戦略策定・実行支援、及び経営計画・リスクマネジメントを含め
講義・フィードバックを実施する。

講 師：福永雅文氏

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。

林和志郎氏

ニュートン・コンサルティング株式会社。コンサルティング事業本部アソシエイトシニアコンサル
タント MBA 防災士 AED インストラクター。BCP 策定・改定、演習・訓練、BCP 評価、ISO22301
認証取得・更新、ERM 活動支援などを行っている。

遠藤敬一氏

有限責任監査法人トーマツ 仙台事業所マネージャー。業務改革やシステム改革プロジェクトを
はじめ、中期経営計画策定、原価計算制度構築、予算管理制度構築、人事制度構築、株式上場支
援のプロジェクト等経験。

・ベンチャー経営者訪問（2回）

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①：株式会社システムインテグレーター 代表取締役 梅田弘之氏

企業概要：1995年埼玉県浦和市（現さいたま市）に資本金10,000千円で創業
2006年マザーズに上場
2014年東京証券取引所第一部に上場
時代に合ったソフトウェア製品を作り続ける

訪 問 先②：株式会社温泉道場 代表取締役 山崎寿樹氏

企業概要：2011年創業、創業7年目にして、6拠点を展開、温浴業界で売上高上位10社に入る。
日帰り温泉の運営を通じて地域社会との連携を行い、温泉を核とした地域活性化を実現し
新たな価値の創造を目指している。
資本金（連結）1億1000万円 従業員数（連結）320名

■スケジュール

NO	月日	曜日	カテゴリー	プログラム内容	講師 (敬称略)	時間	場所
1	7/16	火	原理原則	オリエンテーション 戦略基本編 ・強者の戦略、弱者の戦略、占有率の科学、NO1主義 地域戦略 ・重点地域選定の基準 ・地域戦略の実務ステップ	福永	13-19	新都心ビジネス 交流プラザ4階 C会議室
2	8/6	火	原理原則	市場参入戦略 ・多角化戦略 ・市場参入と製品戦略 ・市場時期別の戦略	福永	13-19	新都心ビジネス 交流プラザ4階 C会議室
3	9/10	火	策定手順	戦略の策定手順・ノウハウ ・ビジョンの策定 ・環境分析のポイント ・有効な戦略の導き方	トーマツ 遠藤	13-18	新都心ビジネス 交流プラザ4階 C会議室
4	10/9	水	実行管理	戦略の実行管理ノウハウと予算統制 ・アクションプランの策定とKPIの設定のノウハウ ・数値計画の策定と実行管理	トーマツ 遠藤	13-18	浦和CS 第6集会室
5	予定		経営者交流	成長企業経営者訪問		13-18	
6	11/7	木	リスクマネジメント	戦略達成のためのリスクマネジメントを学ぶ ・リスクマネジメントの具体的なやり方 社会がもとめる存在意義・信頼とは ・ERMとコーポレートガバナンス、CSR、SDGs、	NEWTON コンサルティ ング 林	13-18	浦和CS 第6集会室
7	11/20	水	リスクマネジメント	危機管理・機能するBCPを策定しよう！ ・共に働いてきた取引先を守れ！仲間を守れ！ ・「機能するBCP」を生み出すには	NEWTON コンサルティ ング 林	13-18	浦和CS 第6集会室
8	12/11	水	原理原則	シェアアップ戦略 ・ランチェスターABC分析 ・ケース演習	福永	13-19	浦和CS 第6集会室
9	1/8	水	原理原則	営業戦略 ・営業員攻撃力・攻撃量の法則 ・商談プロセスの最適化 ・ケース演習	福永	13-19	浦和CS 第6集会室
10	1/22	水	経営者交流	さいたま市上場企業経営者訪問		13-18	
11	2/5	水	個別指導	個別企業戦略ブラッシュアップ	福永	13-18	浦和CS 第2集会室
12	3/4	水	発表会	発表会・個別企業戦略に対するアドバイス	福永他	13-18	東日本連携支援 センター予定

■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申込書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受講決定に対する個別のお問い合わせには、一切お答えできません。
- ⑤応募資格、募集対象等に違反する事項があった場合、失格あるいは取り消しとする場合があります。
- ⑥応募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。
- ⑦受講者は、該当企業の代表者による参画が原則となります。

■応募方法

所定の応募用紙に記入のうえ、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、応募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。

当財団ホームページ：URL：<http://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　支援・金融課

Eメール：snb@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　支援・金融課

経営支援チーム　羽鳥・鈴木

TEL:048-851-6652　FAX:048-851-6653

さいたま起業家プログラム2019 応募用紙

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	
業種			
直近売上高		経常利益	

申込者情報 (代表者含め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

具体的事業内容	
---------	--

販売先／顧客	
仕入れ／提携先	
会社の強み	
会社の弱み	
経営状況	
過去3期決算状況	※BS／PLを含む決算資料を添付してください
今後3期売上予測	
今後3期利益予測	

※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。

以 上