



成果を出すイノベーションプロジェクト

# 刈谷ビジネス創造大学 大学案内

～がんばるお店を応援します!～

第二創業・異分野  
に進出したい

業績をアップ  
させたい

店づくりを  
学びたい

八百屋

IT・メディアを  
活用したい

レストラン

ベーカリー

cafe

接客・おもてなしを  
学びたい

新商品・新サービスの  
開発をしたい

# 刈谷ビジネス創造大学とは

近年、インターネット・SNSの普及により、消費者のライフスタイルや価値観が大きく変化し、多様化した消費者ニーズに対応することが強く求められています。加えて、新型コロナウイルスの影響は消費者の行動を劇的に変化させ、消費者の新たなニーズに対応する新商品・新サービスの開発・販路開拓に向けた新たな成長エンジンとして『イノベーション』(新たな考え方や技術を取り入れて新たな価値を生み出す)が注目されています。

そこで、刈谷商工会議所では、今年度新たに『刈谷ビジネス創造大学』を立ち上げ様々な課題を持つ事業者に対し「未知の状況にも対応できる柔軟な思考力・判断力・表現力・技術力等」の育成と共に『困難な状況を打開する力』を身に付けて頂くために、全国から様々な分野の著名な講師を直接事業所に派遣し『新たな経済的価値』を生み出すための糸口を探ります。



## 対象者

刈谷市内に本店がある以下の中小企業(卸売業・小売業・サービス業)の方

卸売業	従業員100人以下または資本金1億円以下
小売業	従業員50名以下または資本金5千万円以下
サービス業	従業員100名以下または資本金5千万円以下

※派遣先は、刈谷市内の店舗等に限ります。

## 指導の流れ

### 申込

専門家派遣申込書に必要事項を記入し、FAXによりお申込み下さい。

※専門家派遣申込書は、当所ホームページからダウンロード頂けます。

※FAX送信後、到着の確認を必ずお願い致します。

※申込状況により、受付を早期終了する場合がございます。

### 事前ヒアリング

専門家派遣申込書の記載内容を当所の経営指導員が直接訪問し確認(ヒアリング調査)致します。

専門家の派遣については、刈谷市役所と協議の上決定し、後日、専門家を選定し、指導内容と日程調整を行います。

※相談内容によっては、ご希望に添えない場合もございますので、予めご了承下さい。

### 専門家の派遣

経営指導員と共に専門家を直接事業所に派遣し、課題に対する解決策を直接指導致します。

※相談時間は、3時間程度となります。

※当事業(指導)に係る費用は無料です。



## “新商品・新サービスの開発”について相談したい!

- 新商品・新製品・新サービスの新規性・独創性について学びたい。
- 戦略的メニュー・商品レシピ開発のノウハウを学びたい。
- 商品の開発手法について演習を交えて習得したい。
- お客様にとって価値ある商品・サービスを知りたい。
- 商品・サービス開発の技術・ノウハウを学びたい。
- 新商品・新サービス開発の必要性を学びたい。
- 既存商品・サービスを見直すポイントを知りたい。
- 競合商品・サービスとの差別化を図るポイントを学びたい。
- 商品・サービスのネーミングやキャッチコピーの付け方を学びたい。
- 新商品・新サービス開発の発想法・アイデア術を知りたい。
- ヒット商品・サービスのトレンドを知りたい。
- デリバリー・テイクアウトのメリット・デメリットを知りたい。
- デリバリー・テイクアウトで扱う商品や品揃えについて知りたい。

NEW ITEM  
新商品!

新発売!

NEW

上記の指導内容は一例です。

### 指導の イメージ



## 刈谷ビジネス創造大学によるこそ

刈谷ビジネス創造大学ならではのメリットを活かし、大学の目的を理解し自社の体制を踏まえ、成果が最大化できる課題を設定し取り組みましょう。

まず、経営課題解決のスタートは、『課題の発見』からです。課題を発見する力を高めるためには、多面的かつ合理的に課題を整理し、事実に基づき信憑性を高めることが重要です。

次に行うべきことは的を射た課題解決に向けて「課題」について改めて考えることが重要です。

「課題は何ですか?」と聞かれたとき、何が思い浮かぶでしょうか?

「今、困っている事ですか?」あるいは「今後予想される市場の変化や競合に打ち勝つために、何を变える必要があるか?」と悩んで困っているのですか?

これらの経営課題に気づいた方は、刈谷ビジネス創造大学にお気軽にお申込みください。

あなたの『思いや夢を実現するヒント』が、きっと見つかるはずです。

## “業績アップ”について相談したい!

- 業績を上げるために必要なことを知りたい。
- 売上や利益を上げるために何をしたら良いかを知りたい。
- 商品やサービスの原価を下げ、売上総利益を上げたい。
- 売上を今よりも上げるための具体的な方法を知りたい。
- 良いメニューの選定方法を知りたい。
- コストをかけずに客単価を上げる方法を知りたい。
- リピーターを創るテクニックを知りたい。
- 売上を上げるメニュー・商品の組み合わせのポイントを知りたい。
- 集客力と購買欲を高める色彩の活用法を学びたい。
- 目を惹くチラシ・DMの作り方を知りたい。
- お店の魅力が伝わる写真撮影・動画撮影のコツを知りたい。
- 新規顧客へのアプローチ方法を知りたい。
- クチコミの販売促進を強化させるコツを知りたい。



上記の指導内容は一例です。

### 指導のイメージ



## 経営課題の洗い出しの方法について

経営課題の洗い出しを考えたことはありますか?

また、どこに原因があると思いますか?

私たちが、事業所を訪問し、経営相談を受ける中で、過去の経験に依存し、経営課題を主観的な見方で判断する経営者は少なくありません。

その原因は、『過去の成功または失敗経験』にあると考えます。

特に、成功経験は致命的なミスを引き起こす原因になる場合があると思います。

「成功経験を持っている人が、ある時から失敗ばかりするようになった原因に気づかない」ことや「時代や環境、競合が大きく変わっているのに、その変化に気づいていない」という、自覚症状の無い大きな課題を持った皆様も数多く拝見致します。思い当たる方は、お気軽に私たち経営指導員にお問い合わせ下さい。

相談料は無料で秘密厳守です。真心と誠意で相談に応じます。

## “店舗”について相談したい!

- 店舗開発を成功に導く手法を学びたい。
- 客単価を上げる店づくりのノウハウを知りたい。
- リピーター率を上げる店づくりのノウハウを知りたい。
- 入りやすいお店になるポイントを知りたい。
- 通行人をお客さんに変える店舗の秘訣を知りたい。
- お店の雰囲気を変えるポイントを知りたい。
- お店の魅力を伝えるメニュー表を作るポイントを知りたい。
- 効果的な商品POPの書き方を知りたい。
- 効果的に店内に誘導するブラックボードの描き方を知りたい。
- 集客につながる店舗の演出方法のポイントを知りたい。
- 見やすく・買いやすい売り場レイアウトのコツを知りたい。
- 商品を魅力的に見せるディスプレイのテクニックを知りたい。
- 買いたくなる商品の品揃えや陳列方法を学びたい。
- 商品を手に取ってもらいやすくするコツを知りたい。

注目のお店!!



上記の指導内容は一例です。

### 指導のイメージ



## 経営指導員とのヒアリングの意義

経営指導員とのヒアリングでは、課題が『絵に描いた餅』では困ります。貴社独自の経営課題に対して、最もふさわしい専門家が直接訪問し課題解決をするためには、最初に、経営指導員と十分なヒアリングをすることからスタートし、「課題の発見」を行います。

次に、課題の選定では、今後の「有るべき姿」や「理想」が先行し、相談者の力量(経営資源)を無視したものであったり、対策だけが目的化して課題解決に役立たないものとなります。

つまり、『実現性のある課題を設定する』ことは基より、『めざす姿』だけでなく、『現状の姿』を把握し、『めざす姿』を実現するためのシナリオを経営指導員と共に立てて頂きます。

最後にシナリオごとの『めざす姿』と『現状の姿』を『Before/After』として比較することにより実現性のある課題を洗い出すことができます。

そして、その課題解決のための講師の選定と日程調整等を実行致します。

## “接客・おもてなし”について相談したい!

- 既存顧客の離脱の防止について学びたい。
- クチコミを広げ、新規顧客の獲得をしたい。
- 顧客満足を向上させる接客方法を学びたい。
- お客様の心に残る接客方法を学びたい。
- お客様との信頼を作る会話術を知りたい。
- リピーターを創る接客方法を学びたい。
- 成果を上げる接客方法を学びたい。
- 効果的なセールストークのテクニックを学びたい。
- 接客方法を見直すポイントを知りたい。
- いいスタッフの育て方を知りたい。
- クレームを防ぐ接客方法を学びたい。
- クレームへの対応力を向上させるポイントを知りたい。
- マスク越しでも伝わる接客のポイントを知りたい。
- リモートでの接客のポイントを知りたい。
- アフターコロナに求められる接客方法を学びたい。



上記の指導内容は一例です。

### 指導のイメージ



## 専門家の派遣の意義と効果

専門家派遣では時間が限られ直接指導を受ける時間は貴重です。特に、専門家の指導を受ける前に「専門家に期待すること」又は「改善したいこと」をはっきり経営指導員に伝えることが重要です。自社の状況や体制は隠さず提示して、経営指導員と事前に納得できるまで擦り合わせて下さい。

これは、専門家に事前情報を伝え、効率的な指導を受けるために最も重要なプロセスです。

派遣される専門家は、個別のテーマを解決するために必要な専門性を有し、困難な課題に対する的確な対応と迅速な解決が期待できます。さらに、利害関係やしがらみのない外部の人なので率直な意見が聞け、的確な指導が受けられるため、思わぬ発見や新鮮な気づきによって自社を見つめ直す良い機会が得られます。

## “IT・メディア活用”について相談したい!

- ブログや動画、Web広告、SNSなどで情報発信を行いたい。
- SNSを開設する際のポイントを知りたい。
- SNSを活用した集客方法のコツを知りたい。
- SNS映えする写真や動画の撮り方を知りたい。
- ネットショップを開設する際のポイントを知りたい。
- ネットショップ開設後の集客のコツを知りたい。
- 写真や動画を活用した販売促進のコツを知りたい。
- 儲かるホームページの作り方・活用法を知りたい。
- ネット検索で上位に表示されるポイントを知りたい。
- グーグルマップを活用した集客術のノウハウを知りたい。
- ビジネスアプリの活用法を知りたい。
- 新聞・テレビ・ラジオに取材されるポイントを知りたい。



上記の指導内容は一例です。

### 指導のイメージ



## 専門家の派遣終了後が課題

ここからが正念場です。専門家の指導(指摘)を活かすも殺すも、『相談者のお考え次第』です。

今一度、落ち着いて経営環境を冷静に見極め、課題解決に向け戦略を立て直し、着実に実行していくことが、経営の行き詰まり感を打破することにつながるものと確信致しております。

特に、現在のような激変する時代では、『何も行動を起こさないリスク』を認識し、専門家の意見も参考にしながら経営者自らが、その強みである『迅速な意思決定』を活かし、この時代に対応できる最善策を考察し、実行する必要があると考えています。

言うは簡単ですが、不透明な将来に向けての舵取りは、確実に難易度が高まり、試行錯誤を繰り返しながら、人材活用、ITの利活用、事業再編など、世の中の変化に合わせて戦略を練り、課題解決をすることは、非常に困難なことだと思います。

どの様な状況であっても、私たち経営指導員は、ご相談者に寄り添い親身になってお手伝いをさせていただきますので、お気軽にご活用下さい。

## “第二創業・異分野進出”について相談したい!

- 新技術・新商品・新サービスの開発をし、事業化を目指すためのポイントを知りたい。
- 第二創業を成功させる着眼点について知りたい。
- 新規事業を生み出す発想のコツを知りたい。
- 付加価値の高い新規事業の創出する方法を知りたい。
- 事業を多角化するノウハウを学びたい。
- 新規事業を始める際の事業計画や資金計画の立て方を学びたい。
- 新事業を展開するための自社の経営資源の発掘方法を知りたい。
- 既存事業を見直すポイントを知りたい。



上記の指導内容は一例です。



### 経営課題に対する解決策とは

社会の情勢が目まぐるしく変化している中であって、皆様の抱える経営課題も過去と比較し多種多様なものになっています。

経営者の皆様が抱える『経営課題を解決』するためには、これまでとは異なる方法でアプローチをすることが有効だと考えています。

ここにご紹介した、様々な分野の経営課題はほんの一例です。

『刈谷ビジネス創造大学』では、経営・営業・生産・技術・ITなど多くの課題をかかえている商業、サービス業者のご要望に応じて、全国から専門家を直接事業所に派遣し、専門的・実践的な指導・アドバイスをを行い問題解決のお手伝いをするものです。お気軽にお問い合わせ下さい。

お問い合わせ先

刈谷商工会議所 中小企業相談所

〒448-8503 愛知県刈谷市新栄町3-26

TEL : 0566-21-0370

FAX : 0566-24-6049

<http://kariya-cci.or.jp>



詳しい情報は  
こちらから

