

今後の活路を見出したい 経営者のためのセミナー

経営者は孤独である
だが経営者ほど事業の喜びを知る者はいない

このままでは事業の将来が危ぶまれる…
その時経営者がとった行動は…

今まで培った強みを活かして
新しく事業の未来を作るのが「経営革新」

会社が岐路に立った時
活路を求め 試行錯誤し 悩みながら
会社の未来をつかんだ経営者の軌跡をご紹介します

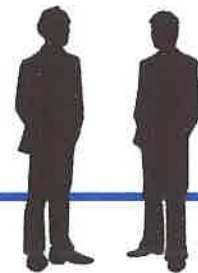
今回お話を伺うのは、会社の新しい活路を求めて
新事業・新商品開発にチャレンジされたと同時に
「経営革新計画」にもチャレンジし大阪府より承認を受けられた
事業所の経営者の方です

ピンチをチャンスに変えた経営者は
苦境の時、どんな視点でどんな活路を見出したのか？
先輩経営者の貴重な体験談を伺うチャンスです！
経営者ならではの交流も！
経営の判断や新しい事業展開の参考に！
新しいことを始めたい経営者のためのセミナーです

9/24 (金) 14:00~16:30

会場：池田商工会議所

その時 経営者は 会社が岐路に立つ時



このような方にオススメです！

- 経営者として判断に迷った時、どのような考えで取り組んだのか知りたい方
- 新しい事業活路をどうやって見つけたのか知りたい方
- 新事業への道や取り組み方法を知りたい方
- コロナで今後の事業展開に不安がある方
- コロナで新しい事業に取り組みたいが、何をしたらいいのかわからない方
- 新たな利益を生み出す収益源を探したい方
- 新規事業立ち上げ・新分野進出を考えている方

今後の活路を見出したい 経営者のためのセミナー

ゲスト講師: 能勢酒造株式会社
代表取締役 子安 丈士 社長

創業 300 年 時代を超えて水とともに

風評被害から売上は一気に低迷 苦境から復活した社長の取組

2007 年「大阪府経営革新計画」承認
2020 年「地域未来牽引企業」に選出
「名水 桜川の天然水」を使ったオリジナリティあふれるユニークな
商品づくりに取り組み、テレビ・メディアで多数紹介！

ゲスト講師: (株)アルパールインターナショナル
代表取締役 二谷 欣哉 社長

ナノバブルにこだわり独自開発のリードカンパニー

会社の看板商品となるヒット商品を生み出すまでの道のり

2017 年「大阪府経営革新計画」承認
2020 年 2 回目の「大阪府経営革新計画」承認
低コスト・省スペースでナノバブルを発生できる「ナノバブル」を
商品化。魔法のホース「ナノバブル」シリーズはメディアで紹介！

ナビゲーター: 中小企業診断士 黒野 秀樹 氏
(コア・サポート株式会社 代表取締役)

**「現場・現実・現物」の三現主義を
モットーに実践的な経営サポート**

中小企業が元気で明るくなる答えは現場にあるという「現場・現実・現物」の三現主義をモットーに実践的な経営サポートを続ける。専門分野はマーケティング、経営戦略策定、営業力強化など多岐にわたり、商工会議所・商工会において数多くの経営革新塾、経営セミナーを行うなど実績多数。



会場: 池田商工会議所 (池田市城南 1-1-1)

阪急宝塚線 池田駅より国道 176 号線沿いを東へ徒歩約 3 分。
駐車場・駐輪場はございません 公共交通機関や周辺の有料駐
車場・駐輪場をご利用ください

定員: 15 名 (先着順) **参加料:** 無料

問合せ: 池田商工会議所 中小企業相談所
担当/阿部 TEL.072-751-3344

主催: 池田商工会議所

共催: 豊中商工会議所・箕面商工会議所・豊能町商工会

池田商工会議所 行



072-751-3876

経営革新セミナー「その時 経営者は 会社が岐路に立つ時」2021 参加申込書

【事業所名】 _____ 【事業内容】 _____

【参加者名】 _____

【TEL】 _____ 【FAX】 _____

【住 所】 _____

【メールアドレス】 _____

【所属団体】 池田商工会議所・豊中商工会議所・箕面商工会議所・豊能町商工会・その他 (_____)・非会員

※ご記入頂いた個人情報は、支援事業所名簿の作成、及び主催・共催の商工会議所・商工会・大阪府商工労働部からの各種連絡・アンケート調査・情報提供の為に利用させていただきます

【アンケート】 該当するものがあれば○をお願いします。

参加を希望された理由

- ・ 経営者として判断に迷った時、どのような考えで決断したのか知りたい
- ・ 新しい事業活路をどのように見つけたのか知りたい
- ・ 「能勢酒造(株)」「(株)アルパールインターナショナル」の社長の話を聞きたい
- ・ 「経営革新」に興味がある、やってみたいと考えているので知りたい
- ・ 先輩経営者の決断の話を伺いたい

現在の経営課題について伺います

- ・ 新しい商品・サービスを開発する必要があると感じているが、どのように取り組むべきか悩んでいる
- ・ 新規顧客開拓、取引先を開拓する必要があると感じている
- ・ 今までとは違う新規事業を立ち上げたい・立ち上げる必要があると感じている
- ・ 新型コロナウイルス感染拡大により既存事業では今後は難しいと感じている、あるいは今後の事業展開が心配である
- ・ 今後の事業の方向性を模索している
- ・ 新事業構築、新分野進出の必要性を感じているが、判断に迷う
- ・ その他 (_____)

HP からでもお申込み
いただけます

