

小さな会社を強くする マーケティング思考

－何が「廃業する経営者」と「好業績の経営者」を分けるのか－

独自に実施した1,000人の経営者、434人の廃業者、1,000人の消費者に対する調査結果をベースに解き明かす「規模を追わないマーケティング論」。

「人がいない」「お金がない」「設備がない」。これらは中小企業の“弱点”でしょうか？いいえ、これこそがスモールビジネスの“本質”であり、武器になります。現代は「大きい＝強い」時代ではありません。「大は小を兼ねない」時代です。

本セミナーでは、「好業績企業」「消費者」、そして普段表に出ることの少ない「廃業者」への大規模調査データを分析。精神論ではない、客観的なエビデンスに基づき、小さな会社が大手と土俵を変え、顧客に選ばれるための「考え方（意識）」と「やり方（戦略）」を考えていきます。そのゴールは単なる「業績」ではなく、経営者の「幸福」です。

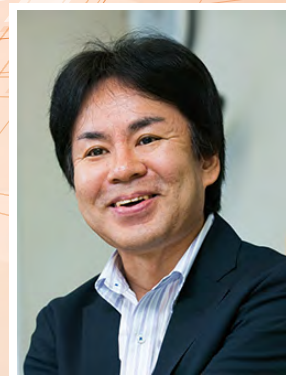
また、なぜ同じ規模なのに、「廃業する経営者」と「好業績の経営者」に分かれるのか？その決定的な違いも、廃業者への調査などを用いて検討していきます。

内容

- ・小規模は「弱さ」か、それとも「強さ」か
- ・マーケティング思考の大切さ
- ・小さな会社の「強み」は何か
- ・スモールビジネス経営を成功に導くマインドセット
- ・何が「廃業する経営者」と「好業績の経営者」を分けるのか
- ・幸せなスモールビジネスの条件

講師 岩崎邦彦氏

静岡県立大学 経営情報学部 教授
地域経営研究センター長



- ・専攻は、マーケティング。特に、地域に関するマーケティングを主な研究テーマとしている。これらの業績により、日本観光研究学会賞、日本地域学会賞、世界緑茶協会 O-CHA パイオニア学術研究大賞、日本印刷学会賞などを受賞。
- ・著書に、「小さな会社を強くするブランドづくりの教科書」「地域引力を生み出す観光ブランドの教科書」「小が大を超えるマーケティングの法則」「引き算する勇気」「世界で勝つブランドをつくる」(いずれも日本経済新聞出版社) などがある。

開催概要

日時 令和8年5月19日(火) 18:30～20:30
(簡単な交流会を開催します)

会場 B-nest 静岡市産学交流センター 6階
プレゼンテーションルーム
(静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6階)

対象 ・中小企業の経営者、マーケティング担当者、フリーランスとして活動する人
・規模拡大による成長に疑問を感じている経営者
・起業を考えている人、企業で新事業に携わる人
・中小企業の支援者(行政・経済団体・金融機関・コンサルタントなど)
・マーケティング的な発想を学びたい人

定員 80名(先着)

受講料 無料

お申込み 当センターのホームページからお申込みください。FAXでお申込みの場合は、下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、お送りください。またEメールでのお申込みの場合は、件名を「中小企業等経営支援講座1の申込み」とし、下記受講申込書の項目を記載してお送りください。

※お申込み受付後にご案内をEメールにてお送りいたします。FAXにてお申込みいただいた場合には、事務局からの返信がありませんのでご了承ください。

主催 B-nest 静岡市産学交流センター

共催 静岡県立大学地域経営研究センター

▶ 受講申込書 (中小企業等経営支援講座1)

FAX:054-275-1656 E-mail:info@b-nest.jp

| | | | |
|--------|----------|---------|----------|
| フリガナ氏名 | | 会社名/団体名 | |
| 電話番号 | (自宅・勤務先) | メールアドレス | (自宅・勤務先) |

※ご記入いただいた情報は、当セミナーの連絡や主催者事業などの案内に利用することがありますので、ご承知願います。
※宗教やネットワークビジネスの勧誘、各種セールスを目的とした参加は固くお断りいたします。

■ お申込み・お問合せ先

B-nest 静岡市産学交流センター
ビネスト 静岡市中小企業支援センター

〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階 TEL.054-275-1655 FAX.054-275-1656

QRコードからも
お申込みが可能です→



https://www.b-nest.jp/
E-mail:info@b-nest.jp