

他の商工会議所の実績で
講演満足度98%の異常値
を叩き出し続ける大人気講座

儲かる 家業

の考え方
を体得

3月以降、2か月に1回のテーマ別講座を連続開催決定！
各回ごとに改善策を次々連鎖→収益増

小千谷家業塾 始動！

「初年度から利益激増させるコンサルタント」

としてその実績に顧問先に融資する金融機関が驚愕！

徹底した差別化戦略の実践者がその戦略を直伝

異色の現役成功経営者コンサルタント

そんな男が小千谷の企業を奮い立たせます！

全国で家業の運命を変えまくってきた実力者です！
参加してチャンスをつかんで下さい

約三年間で30業種45社のコンサルと140社の相談に乗って
よく分かった多くの企業がハマっている経営の落とし穴
多くの会社が知らないうちにハマる家業経営のアルアルと
顧問先の93%を初年度から利益激増させた実践改善ポイント



講師

すずき ひるき
鈴木裕己氏

株式会社プロ・スパー 代表取締役

家業塾 塾長

日時

令和
6年

初回は総論 2時間講演です 次回以降は1.5時間予定
1月18日 木 19:00~21:00

会場

小千谷商工会議所 3階ホール

〒947-8691 新潟県小千谷市本町2-1-5

【お問い合わせ】 e-mail mail@ojiyacci.org ☎ 0258-81-1300 (担当) 吉澤

参加費

無料

定員あります

営業力不足

戦路・実行の仕組み・活動量
すべてが不足している。

変化を恐れる

良いアイデアがあるのに社長が「変化に抵抗するひと時代前の価値観を持つ社内幹部の勢力を抑えきれないと」結局アクションに移せません。



キニナル!!
講演内容
プレビュー



こうなっていませんか? 家業経営のリアル

圧倒的行動力不足

やらなきゃいけないという思い込み
に時間をとられてしまいアクション
が遅く考え→迷い→反省のループに

抱えこむ社長

まあまあ器用+そこそこの頭脳+社内外の人望+圧倒的努力家を完備した社長でなければ「餅は餅屋へ」プロと組むが効率も良く成功確率は上昇。
圧倒的努力だけの突破は時代遅れ?

ビジョンの欠如

「やりたいことのためにやるべきこと」を考えられていない。理想の実現に繋がらない行動に時間を奪われ、1日、1か月、1年と時間を浪費してしまう。

従業員に期待しすぎ

従業員のやる気は見えにくいもの。給料が大満足でもない仕事が増えるのは嫌なもの。「日常業務に追われ時間が無くてできない」と取り繕ったり。でも、そういうものです。

価格戦略

恥ずべき安売に未来無し

商品開発

差別化できなきゃ選ばれない

販売体制

営業マン…ホントに必要?

IT導入

どの程度やるべきなの?

社会貢献

イメージが業績を左右する時代

企業規模と雇用

デカさが足かせに…?



すずき ひろき

鈴木 裕己 氏

(株)プロ・スーパー 代表取締役 ・ 家業塾 塾長
昭和46年12月 愛知県蒲都市生まれ

平成14年 (株)プロ・スーパー創業。
2002 産直施設での鮮魚販売に注力

平成18年 「美味しいのにあまり流通していない未利用魚・低利用魚」に注目し
2006 メヒカリなど「希少(オタカラ)魚」を冷凍食品に加工し全国に広めた
約2000店舗の外食店と取引し深海魚ブームの火付け役となり
SDGs活動・6次産業化活動のど真ん中を走り始める

平成20年 提携取引漁港 全国300漁港以上…「日本一の産直水産会社」になり
2008 全国の漁師と共に共存共栄のビジネスモデルを確立
「ガイアの夜明け」などメディアが注目。
地域資源の活用・街おこし活動を全国で手掛け始める

平成23年 地域資源を活用した新ビジネス創出実績が認められ、
2011 内閣府六次産業化ワーキンググループ メンバー選任
「食の6次産業化プロデューサー」レベル認定委員選任(～現在)
行政職的肩書が増えるとともに…地域活性化支援活動が増える

令和2年 「結果を出す」ことにこだわりまくる業種不問の経営塾
2020 経営コンサルティング事業「家業塾」を本格始動
差別化戦略・溢れるアイデア・忖度ない指摘と指導で顧問先93%で業績UP!



ウェブサイト



家業塾



公式LINE

お申込み 小千谷商工会議所 FAX 0258-83-3632

事業所名

役職

氏名

役職

氏名

TEL

FAX

お問い合わせ 小千谷商工会議所 TEL 0258-81-1300 (担当) 吉澤

本セミナー
WEB申込み

