

講師プロフィール

早稲田大学在学中に、アルバイトでやっていた家庭教師が評判を呼び学習塾で起業する。

その後、学習塾(株)ATT学院を設立し、個人塾から10校舎に展開し、地域No.1の進学塾に育て上げる。同時期に旅行会社・幼稚園・保育園・専門学校・学習塾など6社(法人)の経営に参画。教育者に付け加え、経営者としての実力が認められ、経営の相談を多数受けるようになる。結果、2000年に20年間の教育業界で培った知識と経験を若手起業家に伝え、多くの経営者を育成するためにATT学院を辞任し、経営コンサルタント会社株式会社ネクストを設立。指導型のコンサルティングスタイルによる差別化が功を奏し、現在までに100社以上の会社設立を指導する。

2002年 起業家サークル(4団体)の主任講師(年間150講座)

2003年 専修大学・日本大学にて就職セミナー講師を担当。

2004年 六本木ヒルズにて「お金持ちセミナー」を開催。東京都多摩市「ビジネスプランコンテスト」審査員。

2005年 沖縄で起業支援事業を実行(沖縄移住計画支援も同時進行中)。おもろまちに事務所設立

2006年 沖縄大学夏期集中講座(非常勤講師)「ビジネスプラン作成」等で年間100日以上を沖縄で過ごす。

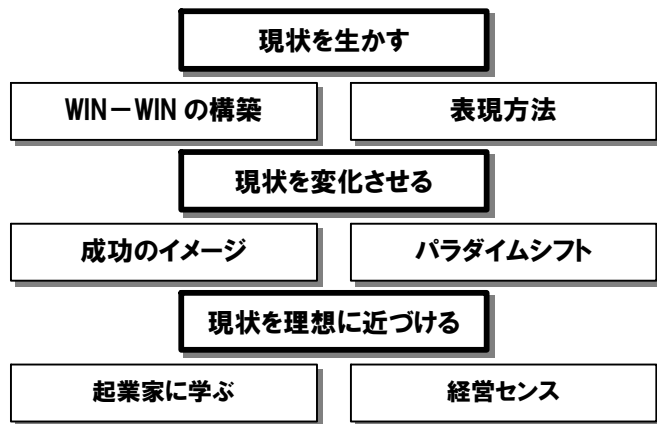
◆セミナーの特徴

- ① 多くの起業家の指導実績や取材を通して得たデータに裏付けされた実践的内容
- ② 図解や事例・データを多く用いた、解りやすい解説方法
- ③ 理論と自己分析の組み合わせで、自分の盲点や弱点をその場で見つけられる
- ④ 効率的な起業準備プロセスを生かし、今後の活動方針が明確になる
- ⑤ 起業準備のフレームワークについて過不足無く学ぶことができる



起業チャンスのつかみ方

- ① 起業チャンスは意外と身近にあります
- ② 自分の現状認識が正しくないとチャンスが目の前に有っても気が付きません
- ③ 周囲の環境(学校・会社・友達)を上手く使いましょう
- ④ 事業規模を小さく考えて、市場とコンタクトを取りましょう



セミナー内容

起業チャンスのつかみ方

- ① 自分の置かれている現状を生かし、WIN-WINの構築を行う
- ② 成功のイメージを構築し、経営資源を動かす経営の世界を知る
- ③ 自分の付加価値を高め、パラダイムシフトによる現状変化を起こさせる
- ④ 市場との接触を図り、現状を理想に近づける

起業チャンスを診断する

- ① 自分の現在の経営資源を分析し、今後の方針を練る
- ② 自分の経営者能力を分析し、自分に適したスキルアップの方法を習得する
- ③ 自分の現在の環境を分析し、最適な起業スタイルを模索する
- ④ 自分のターゲット(市場)を分析し、身の丈にあった事業規模を算定する

起業チャンスの診断方法

- ① 起業チャンスは自分と市場のベストマッチングから生まれる
- ② 経営資源の診断で起業不安部分を明確にする
- ③ 経営センスの診断で自分に合ったプランを考える
- ④ 経営者の資質診断で起業スタイルを絞り込む



成功のための起業準備戦略

- ① 起業準備が進まない理由を分析し、原因を解明する
- ② 起業準備プロセスを理解し、足りない部分を明確にする
- ③ 効果的な勉強方法を学び、実力をつける
- ④ 起業準備活動の全体像を把握し、効率の良いプロセスを学ぶ

起業活動の現実(起業時の経営環境)

- ① 初めて体験する、同時性・不確実性・不均衡性の経営環境を理解する
- ② キャッシュフローを重視し、損益分岐点越えを目指す
- ③ 起業スタッフを効率的に動かし、スピードを重視し、損益分岐点越えを目指す
- ④ 情報⇒お金の流れを太くし、起業時の厳しい経営環境を乗り越える

起業準備の落とし穴

- ① 新しいことに挑戦するのが面倒臭い
- ② 人が使えない。自分についてくるか不安
- ③ 失敗が怖い。取り返しのつかないことにならないか。
- ④ 資金が足りない(人にお金を借りたくない)
- ⑤ 自分が通用するか自信がもてない
- ⑥ 独立すると収入が不安定になる

起業阻害要因の分析

失敗のイメージの分析

成功のイメージの表現

パラダイムシフト

起業準備の落とし穴(起業阻害要因の研究)

- ① 経営者能力と起業阻害要因の関連性を理解する
- ② リスク管理を徹底し、成功のイメージを維持する
- ③ 7つの失敗要因を知り、リスクとチャンスの関係を理解する
- ④ 成功者の基本行動を学び、起業リスクを最小限に抑える