

テーマはズバリ『行動！』です・・・

中小企業経営者向け研修会及び異業種交流会のご案内

拝啓 時下ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

本田税理士事務所主催の中小企業経営者向け研修会及び異業種交流会を下記のとおり開催いたします。

今回のテーマはズバリ『行動！』です・・・どんなに知識や経験が豊富でも何か行動しない限り失敗も成功も有り得ません。人は行動すれば、どちらに転んでも必ず何かを学び成長します。『会社を変えたい・・・』、『自分を変えたい・・・』、『新しいことにチャレンジしたい・・・』でも・・・今回は、そのような皆様の背中を“ポン”と押してくれる講師をお招きしました。

まずは、昨年の研修会でも好評だった小林先生に実際の「行動」に結びつけるための「ヒント」や「コツ」を、今年も心理学の面から鋭く、易しく、丁寧にお話していただきます。そして次に、吉川先生ですが、『あなたの商品だから買いたい』と言ってもらうためにはどうするか?!最近良く耳にする「ブランディング」ですが、意外と後回しにされることが多いようです。今回は、その意義やその効果を皆様にお伝えしていただいた上で、即行動に移せるようなお話をさせていただきます。

また、新企画として休憩時間に自社の商品や製品、サービス等をアピール出来る展示スペース（限定5箇所）を設けました。是非、実際の商品や製品、パンフレット等をお持ちになってアピールしてみませんか。

その後の交流会も今回はすごいです!今回のテーマにぴったりのテレビや雑誌等で数多く取り上げられたこともあるスペシャル(シークレット)ゲストを招き、公演&講演をしていただきますのでご期待下さい。

この1日で皆様に必ず行動する勇気と明日への元気をお約束します。ご参加心よりお待ちしております。

敬具

記

1. 開催日

平成22年11月13日(土)

2. プログラム

13:00~17:00 研修会

17:15~19:30 異業種交流会

3. 開催場所

研修会：川口総合文化センター『リリア』 12階特別会議室

JR川口駅西口正面 <http://www.lilia.or.jp/>

交流会：川口総合文化センター『リリア』 1階ラウンジ

4. 参加費用

4,000円(後ほどお振込先をご連絡させていただきます)

*交流会の参加費用は、別途4,000円です。

5. 参加条件

中小零細企業の経営者

*弊所提携外の税理士を含むすべての士業の方はご遠慮下さい。

11月13日の予定

- 13:00: 受付開始
- 13:00~13:20 名刺交換・展示会 (20分)
- 13:25~13:35 所長挨拶 (10分)
- 13:35~14:35 研修会・小林恒久 (60分)
- 14:40~15:10 名刺交換・展示会 (30分)
- 15:15~15:55 研修会・吉川聖弓 (45分)
- 16:00~16:45 研修会・吉川聖弓 (45分)
- 16:50~17:00 質疑応答・所長挨拶 (10分)
- 17:00: 研修会終了
- 17:15~19:30 異業種交流会

お申込期限: 11月8日(月)

*お申し込みは、FAX・メール、あるいは担当者へ直接お話していただければお席を確保させていただきます。

*今回の会場は少々狭く定員が35名となっております。お早めにお申込いただくことをお勧めいたします。

*展示スペースは限定5箇所となっておりますのでこちらもお早めにお申込下さい。

*交流会のみのご参加はご遠慮下さい。

*お知り合いの経営者の方とのご参加も大歓迎です。是非、ご紹介下さい！

☆☆☆ 主 催 ☆☆☆
本 田 税 理 士 事 務 所

ご返信先 本田税理士事務所 行

⇒

0	4	8	—	4	3	1	—	2	7	8	6
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

お申込期限：11月8日（月）

会社名 _____
お名前 _____ 役職 _____ お名前 _____ 役職 _____

研修会に _____ 名で参加します！

異業種交流会に _____ 名で参加します！

展示スペースの利用を希望します！

* ご希望の方はチェックマーク（レ）をご記入下さい。

* 交流会にご参加される方は、下記にもご記入お願いいたします。

* 後ほど交流会にご参加いただいた方には、参加者名簿を作成してお配りいたします。（交流会には弊所のお客様及びお客様にご紹介いただいた方、所長が交流会等で直接知り合った方にご参加いただいております。また、ホームページ等でお申し込みされた方につきましては交流会のみのご参加はご遠慮いただいております。よってどこよりも安心してご参加いただける交流会です。）

* 当日は、名刺をたくさんお持ちください。

住 所 _____

電 話 番 号 _____

ファックス番号 _____

電子メールアドレス _____ @ _____

ホームページアドレス www. _____

事 業 内 容 _____

備 考 _____

* 出入り自由です。ご都合のよろしい時間にお越しください。

* どんなことでもけっこうです。お気軽にお問い合わせください！

必要事項をご記入の上メールでもお申し込みいただけます。⇒ hta-honda@nifty.com

オフィスツネヒサ代表／日本メンタルヘルス協会公認心理カウンセラー 小林恒久



大学卒業後、大学院にて「税法」を学ぶ。大学院修了後、都内のコンサルタント会社に就職し、経理業務を担当する。その後、都内の税理士事務所に転職し、税理士補助業務を担当した後、上場企業に転職。本社 経営企画本部 監査室 に在籍し、全国各地の営業所や店舗の内部監査業務に携わる。上場企業退職後は、講演会、研修、ツアーといった、各種イベントを主催する会社にて、数多くの講演会や研修を企画し、責任者として担当する。

著書の販売累計が400万部を超えるベストセラー作家の本田健さんをはじめ、望月俊孝さんや佐藤富雄先生など、著名な方々をゲストとしてお招きし、講演会を成功させる。

2007年4月より、2009年9月まで、毎月1回、計30回にわたり、在籍していた会社独自のコンテンツを指導する「インストラクター養成研修」を開催。事務局の責任者兼、研修トレーナーを担当し、10人の公認資格者を輩出。

自身が企画したイベントや教材を、在籍していた会社のHPやメルマガを通じて告知・集客し、開催・販売した経験や、実践事例を数多く取り入れたセミナーは、わかりやすいと好評。

2009年10月より独立。

九州の町おこしに携わっている友人からの依頼を受け、商工会議所（熊本）にて、講師をつとめる（2009年10月）

本田税理士事務所・主催の「大研修会」の講師を（栢野先生と共に）つとめる（2009年11月）

前職時代のお客様からの依頼を受け、「交流会」を主催（2009年12月）

ご縁のあった方々からの依頼を受け、心理カウンセラーとして「個人セッション」を始める（2010年1月～）

心理カウンセラー仲間からの依頼を受け、仲間たちが主催する、月一回のイベントにオブザーバーとして参加（2010年1月～）

ベストセラー作家（ひすいこたろうさん マツダミヒロさん）のコラボイベントを主催する団体からの依頼を受け、主催者の一人として参加（2010年4月）

本田税理士事務所シニアコンサルタントに就任（2010年6月～）

経営コンサルタントの神田昌典さんが主催する「新たな講座」の開発メンバーへのお誘いを受け、メンバーの一人として活動中（2010年9月～）

そのほか、前職時代にお世話になった社長さんや、会社を経営している友人達から、コラボレーションの依頼を受け、現在、その詳細について打ち合わせ中。今後、新たな「イベント」や「ビジネス」を展開していく予定。

仮題：「行動につながる 実践心理学」

◇ ビジネスで成功している人の講座の受け方とは？

◇ ベストセラー作家 から学んだ「行動する」のに、一番大切なこととは？

◇ ブログ人気 No.1 コーチ から学んだ「わかっているのに行動できない」理由とは？

といった「質問」を通じて、頭で理解し、考えていることを、実際の「行動」に結びつけるための「ヒント」や「コツ」を、心理学のエッセンスも交えながら、わかりやすく♪ お伝えします。

（※ 質問の内容は、今後変更する可能性があります）



誰もが持つ「自分らしく生きる」願いを、起業を通じて形にしていく起業支援のスペシャリスト。

大学卒業後、大手コンサルティングファームに就職。業務基幹システムのリリースを通じて、業務改善を推奨する経営コンサルタントとして従事。世界中のコンサルタントと共に、日本の名立たる企業の経営改善に資する。

退社を機に、様々な知識・資格・経験を取得しても、起業に関するセミナーにどれだけ参加しても、本を読みあさっても、18歳のころから起業を目指してきた自分自身が、約10年経っても起業できていない事実と真剣に向き合い始める。

その後、100人以上の起業家・起業希望者と会い、様々なインタビューを通じて、起業するのに「本当に必要な」心構えから、実践的な情報までを収集、整理、体系立て、オリジナルの起業メソッドを構築。

同時に、インターネットビジネスへの参入を決意し、現代ではマーケティングやブランディングに欠かせないネットやコピーライティングの知識を、実践・検証を繰り返すことで習得。

自身の事業の傍ら、インターネットビジネスを専門に行うベンチャー企業の取締役に就任し、わずか1ヶ月で、ゼロから200万を稼ぎ出すなど実績を積む。

更には、ウェブメディアを活用し、「あなたの商品だから買いたい」と言ってもらえる関係作りを実践し、起業前から多くのファンを獲得。広告出稿を一切行っていないにも関わらず、ブログなどを通じて、全国各地からコンサルティングやセミナー講師の依頼が後を絶たない。その実績を元に、オリジナル起業メソッドにウェブブランディングの要素を加え、起業家がぶつかるブランドや信頼の構築という壁をも越えるメソッドに成長させる。

現在では、「自分らしく生きたい」と願う起業家たちに、オリジナルメソッドに基づいたセミナーやコンサルティングを行い、多大なる支持を得る。

また、日本プレゼンテーション協会主催セミナーの講師や、千葉県商工会連合会が主催する創業塾の史上最年少講師（2年連続）として、創業支援を行う実績を持つ。

仮題：『『あなたの商品だから買いたい』と言ってもらうためのブランディング』

『『あなたのお名前』さんの『あなたの商品・サービス』だから、『お客様の行動』したくなる』、私はそれが小資本家の目指すべき形だと考えています。

もちろん、商品というモノに対する差別化戦略も大事です。

しかし、多くのライバル企業が存在し、類似商品やサービスが数多く販売、提供されている中で、「でも、買うなら〇〇さんのところがいい」「〇〇さんの商品なら安心できる」とお客様に言っていたら、ビジネスを展開する上で優位性を獲得できるだけでなく、起業家としての人生そのものが、より価値のあるものになるのではないかと考えています。

「あなたの商品だから買いたい」とお客様に言っただけの関係構築、お客様からあなたに対する信頼と期待を得る。それが本当のブランディングです。

つつい後回しにしがちなブランディングですが、その効果と構築方法をお伝えし、更なる事業発展にお役立ていただければと思います。