

▶ スクールの内容

- ① 座学形式の公開講座（経営・財務会計・人材育成・労務・DX・販路開拓 / 全6回）
- ② 講座ごとのフォローアップサロン（振り返りディスカッション・個別フォロー / 全6回）
- ③ Slack等を使ったオンライン上の互助コミュニティ構築
- ④ cocomio しごと相談室、商工会経営指導員、金融機関窓口などとの連携支援

▶ スケジュール

講座内容	講座開催日	フォローアップサロン開催日
経営	8月18日（金） 18:30～20:30	8月25日（金） 18:30～20:00
財務会計	9月7日（木） 18:30～20:30	9月14日（木） 18:30～20:00
人材育成	9月26日（火） 18:30～20:30	10月3日（火） 18:30～20:00
労務	10月17日（火） 18:30～20:30	10月24日（火） 18:30～20:00
DX	11月9日（木） 18:30～20:30	11月16日（木） 18:30～20:00
販路開拓	11月28日（火） 18:30～20:30	12月5日（火） 18:30～20:00

▶ 受講条件

- ・豊後大野市内での創業や新規事業創出を考えていること
- ・創業した場合は三重税務署に開業届を提出すること
- ※本スクールの受講証明を受けて開業届を提出した場合、登録免許税の免除等の支援を受けることができます。
- ・全6回の講座にすべて参加すること（フォローアップサロンは任意）

▶ 会場

豊後大野市関係人口交流拠点施設

cocomio

豊後大野市関係人口交流拠点施設 cocomio

〒879-6643 豊後大野市緒方町下自在172番地
（JR豊肥本線緒方駅 徒歩15分）



申込方法

申込フォーム →

メール | mail@cocomio.jp

電話 | 0974-27-4115 (9:00～20:00 / 月曜定休)



メールかお電話でお申し込みの際は以下の内容をお伝え下さい。

名前 | 年代（例 30代）
電話番号 | お住まい（例 豊後大野市）

cocomio

豊後大野

ローカルビジネススクール

スクール受講生大募集！

全6講座 参加費無料！



経営

講師 飛田 努 | 福岡
福岡大学商学部 准教授
中小ビジネスがまちや社会の課題に取り組んで、経営は成り立つのか？



財務会計

講師 坂口 麻衣子 | 福岡
(株) ホーホウ 取締役
財務会計の大前提。外してはいけない予算設計の核心。



人材育成

講師 行武 亜沙美 | 千葉
(株) ワークキャリア 取締役社長
cocomio メンター
どこまで寄り添う？
チームの自発性を育む経営者のコミュニティマネジメント。



労務

講師 篠原 丈司 | 大分
社会保険労務士
働きすぎ？！やりがいも使命感も受け止める「タイムマネジメント」実践法



DX

講師 工藤 崇 | 大分
IT武装戦略コンサルタント
事業経営の新たな武器を探せ！！誰でもアクセスできるITツール導入の肝。



販路開拓

講師 大高 健志 | 東京
Motion Gallery 代表取締役
市場は顧客と共につくる。
たったひとりの語りからはじまる販路の紡ぎ方。



応募期間 2023年

6月23日（金）～8月11日（金）

実施期間 2023年

8月18日（金）～11月28日（火）

会場

豊後大野市関係人口交流拠点施設 cocomio

対象

豊後大野市内での創業や新規事業創出を考えている個人や組織
豊後大野市内で創業して間もない個人や組織
豊後大野市内で既に創業をしており、新たな事業創出を考えている個人や組織

問合せ

メール | mail@cocomio.jp 電話 | 0974-27-4115 (9:00～20:00 / 月曜定休)

主催

豊後大野市関係人口交流拠点施設 cocomio

定員 20名
受講料無料

お申し込み方法は裏面をご覧ください

8月18日(金) 経営：中小ビジネスがまちや社会の課題に取り組んで、経営は成り立つのか？

地域に根ざしたビジネスの現場では、まちや社会の問題に取り組んでも「お金になりにくい」「成果が見えにくい」と言われます。公共サービスの現場からは「コンビニが増えても税収は増えない」「若い世代が帰りたいと思う仕事がない」という声が聞こえてきます。

いま、厳しいマーケットで踏ん張る中小ビジネスにも、この問題と向き合う要請が高まっています。では、どうやって？経営システムの研究者であり、各地の事例に詳しい講師の知見から、中小ビジネスだからこそできる、まちに根ざした経営手法の最新バージョンを学びます。



講師 飛田 努 (福岡大学商学部 准教授) | 福岡

研究分野は中小企業における経営管理システムをどうデザインするか。「ビジネスは社会課題の解決」をテーマとして学生による模擬店を活用した擬似会社の経営、スタートアップ企業との協同、地域課題の解決に向けた実践的な学びの場を創り出している。著書に『経営管理システムをデザインする』(中央経済社)がある。

9月7日(木) 財政会計：財務会計の大前提。外してはいけない予算設計の核心。

商品やサービスが決まると、何をやるか？一辺倒になってしまうのが創業初期の落とし穴です。予算設計を後回しにして、初めは痛みを伴うものと自腹を切り続ける経営者の話も聞こえてきます。その意気込みやよし。しかし、予算設計こそ事業の発展と継続の肝です。資金を調達する前に、会計ソフトを導入する前に、まずは予算計画を立てましょう。よい予算計画は、健全な財務会計を支える基礎となります。3つの会社を経営しながら経営管理を行う講師から、経営者にも、従業員にも、顧客にも無理のない健全な予算設計のポイントを学びます。



講師 坂口 麻衣子 (株式会社ホーホウ 取締役) | 福岡

株式会社ホーホウを含む3つの会社で事業経営に携わりながら、子どもと共に創作や探求を行うワークショップユニットとして活動。イベントや飲食店、公共事業においても、設計側に視点が偏り、オーバーワークを生む企画と予算設計に直面してきた。関わる人々を広く見つめながら、現場のすぐそばでやさしい企画と予算設計を生み出している。

9月26日(火) 人材育成：どこまで寄り添う？チームの自発性を育む経営者のコミュニティマネジメント。

どの事業にもチームがあります。個人事業主であっても、ビジネスパートナーはチームの一員です。チーム内で起こりがちなのは、コミュニケーションの齟齬とモチベーションのすれ違いです。チームを立ち上げ、関係を深め、経営していく中で、どこで距離を取り、いかにネガティブなことも含めて伝えるのか。この講座では、組織内部、個人と個人などコミュニティが生じる多様な場面でマネジメントと人材育成に携わっている講師から、経営者として、事業の企画者としての従業員やパートナーとのコミュニケーションのあり方を学びます。



講師 行武 亜沙美 (株式会社ワークキャリア取締役社長 / cocomio メンター) | 千葉

1985年、徳島県生まれ香川県育ち。新卒でインテリアショップ店員として勤務し、結婚後は専業主婦に。専業主婦、フリーランス、会社員を経て現在は週3役員+週2フリーランスの平行ワーカー。コワーキングスペース、オンラインサロン、シェアハウスなどのコミュニティをフィールドに活動している。

10月17日(火) 労務：働きすぎ!?やりがいも使命感も受け止める「タイムマネジメント」実践法

新たな仕事への期待を膨らませるほどに、忙しい中で使命感が芽生えるほどに、労働時間の管理はルーズになりがちです。しかし、遊びや学び、日々の何気ないひとときの充実こそが仕事の成果につながるというワークライフバランスが唱えられはじめてすでに30年余。

少数精鋭で先行きが見えにくい市場と向かい合う中小ビジネスでもワークライフバランスは実現できるのか？講師による多数の支援実績を踏まえながら、経営が上向きタイムマネジメントを学びます。さらに、本講座に限り、フォローアップサロンでは実践ワークを予定しています。



講師 篠原 丈司 (社会保険労務士) | 大分

労務管理の専門家として独自のタイムマネジメント手法を駆使し、「月曜日(休日明け)の朝が待ち遠しい職場作り」の支援を行っている。昨年6月10日(時の記念日)には子供向けのタイムマネジメントを普及する法人を設立。全国の学校で時間に関する授業が行われることを目標としている。

11月9日(木) DX：事業経営の新たな武器を探せ!!誰でもアクセスできるITツール導入の肝。

さまざまな働き方や業務の複雑化によって、チーム内外を問わず、PCやWebを使った業務進行が求められる世の中になりました。売上やサービスの質向上に資するITツールを選び、誰でも簡単に使えるオペレーションを構築することは、避けて通れない経営課題となりました。しかし、急速に普及するITツールの波に取り残されて悪戦苦闘する姿も目立っています。この講座では、ITツールの魅力と可能性に触れながら、経営戦略としてのIT武装とツール導入のいろはを学びます。



講師 工藤 崇 (IT武装戦略コンサルタント) | 大分

会計事務所系コンサルティング会社を経て、ITシステム会社、公的機関の経営指導員などを経験後、株式会社IT武装コンサルティングを設立。実際の経営現場で成果が上がった「実践で使える道具」のみを厳選し、誰もが即実行できる戦略立案フレームワークを実践。IT武装で、社長のための「増収増益を達成する」戦略立案のエキスパート。

11月28日(火) 販路開拓：市場は顧客と共につくる。たったひとりの語りからはじまる販路の紡ぎ方。

ターゲットの属性を割り出し、最適な打ち手を繰り出すのがマーケティングの方程式でした。しかし、もはや顧客の価値観は十人十色。旧来のマーケティングは効力を失いつつあります。では、これから自社の商品やサービスをどのように届けていけばいいのか。厳しいマーケットで踏ん張る中小ビジネスは生き残れるのか。日本最大のクラウドファンディングプラットフォームにおいて、全国各地の大小様々な販路開拓・資金調達・コミュニティ形成の事例と向き合う講師の知見から、販路開拓の前提を更新し、新たなステップへ向かいます。



講師 大高 健志 (Motion Gallery 代表取締役) | 東京

外資系コンサルティングファームにて、戦略コンサルタントとして事業戦略立案・新規事業立ち上げ等のプロジェクトに従事。その後、東京藝術大学大学院に入学。クリエイティブと資金とのより良い関係を構築すべく、クラウドファンディングプラットフォーム『MOTION GALLERY』を設立。以降、50億円を超えるファンディングをサポートしている。

受講フォローアップ

復習

交流

相談

フォローアップサロン

各回の翌週に、cocomioしごと相談室ヒアリング相談員と豊後大野市商工会経営指導員によるフォローアップを行います。講座内容を振り返るディスカッションに加え、グループワークや個別相談によるサポートを行います。

受講生オンラインコミュニティ

slackとNotionを使った受講生のオンラインコミュニティを立ち上げます。講師や事務局への質問や受講生同士の情報交流などを行い、受講をきっかけとした新たな出会いや展開を期するものです。

個別相談の窓口の紹介

講座開催期間中のコミュニケーションを踏まえて、cocomioしごと相談室、商工会、金融機関など各支援機関の相談窓口を紹介します。