

## <家業経営者向け 講演テーマ>

経営行動 「規模がメリットを生む時代」の終焉…まずやるべきこと

正社員雇用崩壊時代の「家業再構築」…それでも雇用を維持しますか？

「断捨離経営」の時代！ 事業も・家庭も複雑なものを…simpleに細分化して

「アップデート経営」どんどん時代は変わっていく…とにかく変わり続けていくことが求められる時代

激動とは…大ピンチが大チャンス of 明暗が分かれるとき

時代の半歩先をゆく「家業」の変革でチャンスをつかめ

たとえメインの事業であっても…無駄なコストを生んでしまう不要な経営要素は時代に合わせて断捨離する

中小企業だからこそ他社と差が付けられる…「SDGs活動と潜在意識に働きかけるブランディング」戦略

「なんとなく好きだからここで買う」という消費傾向が明暗を分ける

## <家業経営者向け その他イベントなど>

差別化戦略で成功し続けるアイデアマン経営者があなたの家業を直接指南する…相談会

激動の時代の家業経営…「知らなきゃ損の重要ポイント」基礎講座…1日

変わるべき？変わらないでおくべき？…経営意思決定の判断基準を学ぶ…1日

もっと儲かる家業のための事業分析&助言ゼミ…3日

## <6次産業化分野 講演テーマ>…漁協・一次生産者（漁師・農家）・食品加工流通業者

水産6次産業化 NO.1社長が指南する「埋もれないための 地域総力勝負のブランディング」

～誰と組み、何をすべきか見極める！ 最後に頼れるのは自らが持つ販路～

売れなかった魚を送って、2年でポルシェを買った漁師も…漁師と手を組んで成功した水産会社のノウハウを聞こうぜ！

～マイナー魚の「出口を作る」取組～

生産者6次産業化支援がテーマの講演：農水省就農女性課「農業女子プロジェクト」参加者対象（進行中）

6次産業化Step-up講座（本編+水産編を同時スタート、のちに農業編）…ワークシートを作成、それに対して助言

## <飲食店向け講演>…飲食経営者向け

飲食店向け afterコロナ時代の飲食店経営戦略指南「儲かる飲食店の経営戦略指南」…今まで通りじゃ、今まで以上に大赤字

飲食店に販路開拓したい（飲食店を直営したい）卸業者・製造業者のための講演

産地直送を増強したい飲食店向け講演

## <大人の本気（マジ）塾 講演>…サラリーマン・一般市民向け

自分自身と子や孫の幸せのために「親として鍛えるべき考え方」

～子供に自分の背中を見せる 人生の選択の考え方～

今からでも間にある、すぐに一緒に始めましょう！

間違ってたっていい、人生の先輩として「思うこと」を伝えましょう

あなたが選択すべき行動を整理しよう

自分の仕事・日々の生活・大人&社会人としての勉強・家庭教育（子供の導き方）

雇う側の社長も、雇われる側のサラリーマンも…覚悟していかに備えるか考えよ！ イケイケ社長が考えるafterコロナの雇用と起業

どちらにも厳しい時代が到来！ 従業員を抱えすぎても・追い込まれて独立しても…ヤバイよ

早期退職…その後どうする？

今こそ「経営者マインド」を持って！**骨子：従業員さんの士気向上による業績アップ**

仕事もプライベートも最強本気のモチベーションで激動の時代を生き残れ

新たな時代を生き抜く考え方を提供し、考え・学ぶ習慣をつくる

自ら進んで課題を持ち、それに取り組むこと…それこそが「差し替え可能な作業員」にならない生き方

「顧客満足」…一流であればあるほど「お客さんに判断を求めない」＝「お客さんに選ばせない」

「どうしますか？」…じゃなくて「プロとして僕はコレがイイと思いますよ」