

『起業3年目の壁』を乗り越える

10月11日(火)
開催

6つの戦略

起業後3年以内の廃業率は70%とも言われ、起業家の前には「3年目の壁」が大きく立ち
はだかっているのが現実です。この「3年目の壁」を乗り越えるためには、経営の3大要素
「ヒト・モノ・カネ」をバランスよく考えられる能力が必要です。本セミナーでは、「3年目の
壁」とは一体どういうものか？どうすれば、その壁を乗り越えられるのか？を徹底解説！



講師：香川会計事務所所長 公認会計士・税理士・行政書士 **香川晋平**



-講師 プロフィール-

関西大学卒業後、大手監査法人にて7年間上場企業の会計監査などに従事し、30歳でリ
フォームの㈱オンテックスに入社。「従業員1人当たり会計データ」の導入で、従業員の生
産性を向上。入社後わずか90日で経営管理本部取締役役に就任、在任2期の累計利益は
業種別ダントツNo.1となった。その後、5期連続50%超増収のベンチャー企業や、従業員平
均年収1,000万円超の少数精鋭企業などの会計顧問をし、数社の非常勤役員も務める。
また、起業家支援サイト「尼崎・西宮 会社設立・法人化サポート」を運営し、会社設立や資
金調達のサポートから、会計・税務顧問まで、年間約50件の起業家支援を行っている。
著書に『東大卒でも赤字社員 中卒でも黒字社員』、『会計のプロがやっている<A4一枚
>決算書速読術』、『起業するならもっと数字で考えなきゃ!』など多数あり。

■日 時：平成28年10月11日(火) 18:30~20:30

■場 所：尼崎商工会議所 会議室(尼崎市昭和通3-96)

■内 容：・起業3年目から失速する人、飛躍する人

- ・「起業3年目の壁」とは？
- ・起業家に必要な“感情”と“勘定”のバランス
- ・起業3年目からの顧客戦略
- ・起業3年目からの税金戦略
- ・起業3年目からの商品戦略
- ・起業3年目からの採用戦略
- ・起業3年目からの財務戦略
- ・起業3年目からの組織戦略 など

■参加費：無料

■定 員：30名(定員になり次第、締め切らせて頂きます。)

■お願い：ご参加頂ける方は 下記宛にFAXでお申込いただくか、もしくはホームページ
(<http://www.amacci.or.jp/>) よりお申込ください。

【本件担当】尼崎商工会議所 産業部 経営支援グループ 宛

FAX (06) 6413-1156 TEL (06) 6411-2254

『「起業3年目の壁」を乗り越える6つの戦略』申込書

FAX:06-6413-1156

| | | | |
|--------|--|-----|--|
| 事業所名 | | | |
| 参加者1 | | TEL | |
| 参加者2 | | FAX | |
| E-mail | | | |

※ 本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠表
確認、講座運営に関する連絡、各種講座情報提供の目的のみに使用します。