

No.

令和7年度高畠町リーダー経営人財育成塾 出願書

記入日：令和7年 5月XX日

第4期 塾生プロフィール

基礎情報	フリガナ	タカハタ タロウ			性別 (いずれかに○)	男 ・ 女	画像 (直近 3 か月以内のもの)		
	名前	高畠 太郎			生年月日・年齢	XX年XX月XX日 (X歳)			
	E-mail	taro-takahata@test.co.jp			携帯電話	090-XXXX-XXXX			
	自宅住所	〒992-0351 山形県東置賜郡高畠町大字高畠XXX			自宅電話	0238-XX-XXXX			
	事業所名	株式会社XXXX	役職	代表取締役	事業所電話	0238-XX-XXXX			
	事業分野 (いずれかに○)	1. 農業 2. 食品加工・流通業 3. その他製造業 4. 卸売業 5. 小売業 6. 飲食業 7. 観光業 8. 医療・福祉 9. その他 (							
	事業の概要	事業地域	●●地区						
		事業内容	食品加工品の製造、販売						
従業員数		●●名 (うち、正社員●名 / パート・アルバイト●名)							
年商		約XXXX万円 (主力となる●●事業の営業利益率 %) ※可能な限りご記入ください							

スキル・能力	年	月	学歴・職歴 (企業名・部署名)
	1995	4	●●高校卒業
			●●大学卒業
			株式会社●●・経営企画部 入社
	年	月	免許・資格
	2019	4	食品衛生管理者
	年	月	賞罰
	2019	12	第1回●●ピッチコンテスト2019優秀賞

第4期 塾生プロフィール		
	「令和7年度（第4期）高畠町リーダー経営人財育成塾」の受講を志望した動機について、以下の点を踏まえてお書きください。	
①	自らの志や使命 （200字以内）	私は、株式会社●●の事業を通して、高畠町内や高畠町を訪れてくれる人々や観光客に、ここにしかない新鮮な農産物と無添加の加工食品を届け、日本全国の地域社会に健康を提供します。 ・なぜ、この志を実現したいのかというと、学生時代に東京で4年間暮らし、暴飲暴食で身体を壊しました。帰郷した際に、地元の農産物や無添加に近い加工食品（ジャム・ドレッシング・漬物等）を食べていくうちに、体調が整い、今でも健康で幸せな食卓を家族と囲むことができているからです。
②	自社の事業及び現状 （400字以内）	2019年経営大学院への入学や、人員増強など投資を行い、売り上げ規模も拡大 2019年8月期 売上3,000万円 2020年8月期 売上3,600万円 2021年8月期 売上4,600万円 と順調に増えてきているが、大手ECモールの拡大や新型コロナウイルス等、外部環境変化の激しい小売業界でビジネスを行うには、まだ基盤としては小さく、大企業や中小企業からの要望があっても、マンパワー不足から受注することができないケースも増えてきている。
③	経営者としての課題認識 （400字以内）	・激しい外部環境に左右され、顧客ニーズを満たす商品開発・サービス提供ができていない。 ・外部環境、内部環境に関するデータ分析から、自社が大切にすべきターゲット市場と顧客を絞り込めていない。 ・経営戦略や財務戦略の基礎的な知識がないため、withコロナ・Afterコロナに備えた新たな事業創出ができていない。 ・売り上げは拡大しているが、コストが増加しており、利益率が昨対比で5％下がっている。 ・ネットリテラシーが弱く、SNSやネットを活用したマーケティング施策が全く打てていない。 ・資金調達が充分に行えていない。銀行からの借入以外に方法がわからない。
④	事業課題への挑戦 （400字以内）	・激しい外部環境に左右されない、安定した経営を実践していくために、本経営塾で「経営戦略・財務戦略」の基礎基本を学び、これを機にwithコロナ・Afterコロナに備えた新たな事業構想書を仕上げたい。 ・仕上げた事業構想書をもとに、新製品やサービスを企画開発し、新規事業を創出する。 ・経営塾中に試供品を使ってテストマーケティングを行い、データを活用した戦略を実行する。 ・マーケティング講座で得た知識を基に、SNS等を活用し、仮説検証を行い、ブランディングを強化する ・銀行からの借入以外の方法で、資金調達にトライする（例：ピッチコンテストへの出場など）
⑤	5年後に向けた将来ビジョンと成長戦略 （400字以内）	・私はいたずらな売上拡大や規模の成長を考えてはいません。従業員が幸福感を感じられる体制をお心がけ、これからも地域社会のために貢献できる会社にします。 5年後は、売上8,000万円で社員数30名（現在25名）を目指します。 売上は何もしないでいれば7割に下がるところを食い止めたいです。 社員数は5名、拠点数は1箇所増やします。 営業利益率10％⇒15％へ、当期利益率3％⇒5％へ改善します。 既存事業で6,000万円、新規事業で2,000万円の売上を獲得します。 営業所は、高畠町に1箇所増やします。

<申込先>

令和7年6月2日（月）午後5時までに、企画課・地域活力共創係（鈴木・岡崎）までお申込みください。

Eメールアドレス：kikaku@town.takahata.yamagata.jp