

無料で“旬”なテーマを学べるセミナー

中小企業・小規模事業者・個人事業主・起業希望者のための

ASTEM STC³ College

各分野で活躍する経営者が自ら話します

11月・12月

売上や集客、業務改善や経営課題を解決！

各回定員
25名

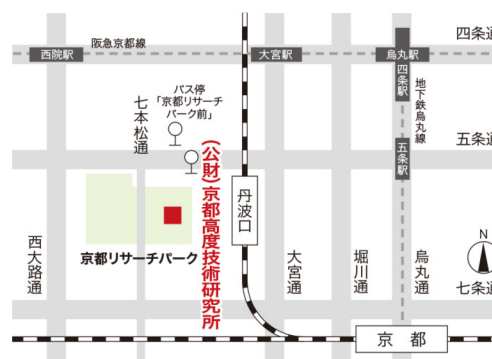
開催日 2026年 11月6日（金）～12月11日（金） 毎週金曜日開催

時間 18:00～20:00
※第9回（11月13日）のみ、18:00～20:30

場所 京都高度技術研究所(JR丹波口駅 徒歩5分) 5階
※参加人数により、変更の場合あり。

対象 中小企業・小規模事業者・個人事業主・起業希望者、学生、どなたでもご参加いただけます

参加費 無料



セミナータイトル

- 11月6日 ブランディングの成功事例に学ぶ！
- 11月13日 若者が集まる会社、離れていく会社
- 11月20日 人が“つい入りたくなる店”は、どう作られるか
- 11月27日 「売れない理由」をデザインで解決する
- 12月4日 発信しているのに、なぜ選ばれないのか
- 12月11日 利益は出ているのに、なぜお金は残らないのか？

こんな方におすすめです

- ☒ 若手の採用や離職防止に悩む経営者・人事担当者
- ☒ 店舗集客やデザインで売上を伸ばしたい方
- ☒ 情報発信しても選ばれない悩みがある方
- ☒ 利益はあるのに手元にお金が残らない経営者

主催（公財）京都高度技術研究所 問合せ先（公財）京都高度技術研究所 お申し込み方法

STC³事務局 小倉、清水、前田

☎ 075-315-3657
受付 10:00～17:30

✉ stc3office@astem.co.jp

右記の二次元コードからお申込みください



本講座は「京都市イノベーション人材育成補助金」で実施します。

11月開催セミナー

11月6日

ブランディングの成功事例に学ぶ！
～売上拡大に繋がる「ブランディング方法」を、成功事例より習得する！～

講師 松尾 裕司 氏

(BLUE-co.,Ltd 代表取締役)

総合広告代理店でのキャリアを経て、新商品開発、ホテルのオープン事業の再活性化や地域の活性化、ブランディングなどを通じ、売上拡大に取り組む。現在は、新商品開発、展示会出展、プレスリリース、ブランディング等の手法を活用し、販路開拓および販売促進を手掛け、企業の売上拡大を支援。経済産業省中小企業庁コーディネーターとして新たな価値の創造に挑戦している。

ブランドづくりの本質的な考え方を理解し、顧客に選ばれるブランドの構築法を学びながら、実際の成功事例をベースにした具体的なアプローチを取り入れることで、確実な売上拡大へとつなげていきます。

11月20日

人が“つい入りたくなる店”は、どう作られるか
～伊勢丹ポップアップ実践に学ぶ、売れる場づくり～

講師 カナタ エリカ 氏

(株式会社caro kyoto 代表取締役)

京都を拠点に活動するブランドディレクター・株式会社caro kyoto代表。アパレルやファッション業界での経験を経て、2023年にレザーブランド「CHATONA (シャトナ)」を立ち上げる。京都の美意識と現代的な感性を融合させ、「色を選ぶことで自分らしさを表現する」をテーマに、上質な素材と機能美を兼ね備えたプロダクトを展開。全国の百貨店やポップアップストアを中心に販売を行い、国内外への展開にも取り組んでいる。店舗づくりやブランド世界観の構築を得意とし、京都発のラグジュアリーブランドとして新たな価値創造に挑戦している。

地域の名店と伊勢丹ポップアップの現場で学んだ「ファンをつくる仕掛け」を研究中。つい入りたくなるお店づくりと、選ばれ続けるブランドの秘訣をお伝えします。

ASTEM STC³ College

11月13日

若者が集まる会社、離れていく会社
～eスポーツから学ぶZ世代のモチベーション設計～

講師 炭谷 翔悟 氏

(一般社団法人学生esports連盟 理事長)

一般社団法人学生esports連盟 理事長。全国の学生によるeスポーツ大会やコミュニティの運営、起業・教育機関との連帯を通じて、学生が主体的に挑戦・成長できる場づくりに取り組む。多くの学生と活動を共にする中で、Z世代の価値観やモチベーション、若者が主体的に参加し続けるコミュニティ・組織作りを実践。

若者の価値観や行動特性を深く理解し、eスポーツの仕組みから熱狂的なコミュニティづくりを学びます。Z世代のモチベーション設計を紐解くことで、優秀な若手人材の採用と定着に直結する具体策を手に入れます。

11月27日

「売れない理由」をデザインで解決する
～小さな会社・お店のための、“選ばれる”ブランド設計講座～

講師 西田 江里 氏

(アトリエ#403 代表)

デザイン歴20年、石川県を拠点に、企業やスタートアップの「伝わる言葉とデザイン」を支援するマーケティングデザイナー。採用広報・ブランドコミュニケーションを軸に、Web・SNS・資料・広告などのクリエイティブ制作を手がける。現在はAI企業Upstage Japan日本オフィスにて、マーケティングデザインにも携わっている。

売れる販促デザインの基本構造を深く理解し、チラシやホームページ、SNSの具体的な改善点を学びます。デザインの迷いをなくし、日本市場で顧客から確実に選ばれるための効果的な「見せ方」が分かります。

12月開催セミナー

12月4日

発信しているのに、なぜ選べないのか
～小さな会社のための“発信軸”の作り方～

講師 石元 和弘 氏

(株式会社NWS 代表取締役)

2024年、ほぼ未経験からSNS発信スタート。迷いの中で、企業のSNSの専門家である顧問の問いかけをきっかけに「発信軸」を確立。自分自身が救われた体験から「同じ悩みを持つ人の力になりたい」とサービスを立ち上げる。現在は、建設・製造・工業など、SNS運用を継続できる「社内の仕組みづくり」を支援している。

発信の迷いを防ぐ「発信軸」の考え方を深く理解し、「届けたい相手」を明確にする重要性を学びます。一貫性を保ちながら、小さな会社が無理なく発信を続けるための具体的な継続のコツがしっかりと分かります。

12月11日

利益は出ているのに、なぜお金が残らないのか？
～中小企業のための「資金繰り・お金の流れ」実践講座～

講師 伊藤 弥生 氏

(結税理士法人 代表社員)

税理士・公認会計士として、個人事業主の税務からスタートアップの資本戦略まで幅広く支援。女性士業ネットワーク「ブルームマネジメント」を運営し、起業家が気軽に女性専門家に相談できる環境づくりに取り組む。「会計をもっと面白く、分かりやすく」がモットー。3,000回超の講義経験を活かし実践的なセミナーを行う。

利益が出ていても資金不足に陥る仕組みを深く理解し、資金繰り表を使って未来のお金の動きを予測する方法を学びます。経営の不安を解消し、会社が倒産するリスク(資金ショート)を未然に防ぐ具体的な手法が分かります。

席数限定・先着順！複数講座への参加也大歓迎です。
まずは気になる1講座から、お気軽にご参加ください！
STC³事務局一同、皆様のお越しを心待ちにしております。



総合プロデューサー 福西 毅

主催 (公財) 京都高度技術研究所

問合せ先

(公財) 京都高度技術研究所

お申し込み方法

本講座は「京都市イノベーション
人材育成補助金」で実施します。



075-315-3657

受付 10:00～17:30



stc3office@astem.co.jp

右記の二次元コードから
お申込みください

