

超実践!
小規模事業者向け(※)

伴走型小規模事業者支援推進事業

実は『儲けている会社』が続々!

「儲ける経営計画」 策定実践セミナー

◆◆◆ ご案内 ◆◆◆

当然ですが…。儲かっている会社ほど、「儲かっています」とは言いません。儲かっている会社には必ず今後の見通し「計画」が存在します。人口が減少し、顧客獲得のための販路開拓がますます重要な経営課題となる中、自らの事業を足元から見直し、経営の方向性を定めるためには経営計画を作成することが必要です。また、平成25年度に創設された「小規模事業者持続化補助金」をきっかけに経営計画を作成した事業者は約6割に上り、採択された事業者のうち、「新たな取引先や顧客を獲得した(する見込み)」、「売上が増加した(する見込み)」と答えた割合はいずれも90%を超えています。本セミナーでは、「儲ける会社」を実現するための経営計画作成を実践的に説明します。

※小規模事業者とは、常時使用する従業員の数が20名(商業・サービス業にあっては5名)以下の事業所です。
当講座は小規模事業者以外の方の受講も可能です。

日時 平成28年 **11月21日**(月)
14:00~16:30

会場 **出雲商工会館 6階大ホール**
(出雲市大津町1131-1)

定員 **50名**(定員になり次第締め切ります)

受講料 **無料**

申込方法 申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでご送付ください。

申込先 出雲商工会議所 経営支援課
〒693-0011 出雲市大津町1131-1
TEL 0853-25-3710 FAX 0853-23-1144

講師



のむらただし
野村忠史氏

ナインソーツコンサルティング(株)
代表取締役・中小企業診断士

1971年生まれ。大学卒業後、営業経験15年トップセールスとして活躍。2011年に中小企業診断士として独立。2014年にはナインソーツコンサルティング(株)を設立。関東経済産業局より「経営革新等認定支援機関」の認定を受け、「経営革新計画策定」「市場獲得等支援」「経営改善計画策定」など、地域の中小企業の支援を生甲斐としている。

講座内容

- 経営計画の意義
なぜ計画が必要なのでしょう!?
- 計画策定のための分析
計画策定のための「情報収集」とは何だろう?
- 経営戦略
実際に「経営戦略」を策定してみよう。(実践ワーク)
- 経営戦略の策定
策定した方針(戦略)をもとにどのように数値目標や行動に落とし込むの?
- 質疑応答&個別相談

FAX送信先 **FAX: 0853-23-1144** 出雲商工会議所 経営支援課 行

事業所名				業種				受講者名	①
所在地	(〒 -)			TEL	() -				②
				FAX	() -				
従業員数	個人事業者	代表者のほかに	正社員	名	家族従業員	名	パート・アルバイト	名	
	法人	役員	名	正社員	名	パート・アルバイト	名		

■ 記入いただいた情報は、当該セミナーにかかる事務連絡と講師との打ち合わせのみに利用いたします。