

‘いそがしい・・・のに’ 儲からない! ? その原因、当所経営支援員と一緒に探しましょう!

『収益性の向上』セミナーのご案内

売上は順調なのに収益に結びつかない。いくらで売れば儲かるの? 販売機会や受注機会の損失の原因は? など、“原価の把握”と“販路”から『収益性』を改善する実践セミナーです。しかも、セミナーの課題を当所経営支援員と一緒に取組むことで実効性の高い内容になります。

参加費無料のプレセミナーでは、生産性向上の必要性や重要性の解説、本プロジェクトの具体的内容や進め方を説明します。興味のある方・気になる方はぜひご参加ください。若手経営者、後継者、後継者候補の方大歓迎です。

プレセミナー

日時：平成 30 年 7 月 17 日（火） 18:30～21:00

講師：中小企業診断士 時山 正 氏

会場：土岐商工会議所 3 階 研修室

概要：事業所のおかれている経営環境と今後の見通し、
対応方法の講演。プロジェクトの進め方。

参加費：無料 / 定員：なし

申込方法：申込書に必要事項をご記入の上、FAX をお願い
します。

申込先：土岐商工会議所

FAX:0572-54-1188 / TEL:0572-54-1131

本セミナーの日程・内容は裏面へ

『収益性の向上』プレセミナー・本セミナー参加申込書

◆切り取らずに FAX してください。◆

土岐商工会議所 行 (FAX : 0572-54-1188)

事業所名		業 種	
所在地		電話番号	
従業員数	人 役員(法人)・事業主(個人)を除く	FAX 番号	
参加者氏名			参加申込 (○をおつけください) プレセミナー 本セミナー

※ご記入いただいた情報は、プレセミナーおよび本セミナーの運営や講師への名簿提供、当所から連絡に使用します。

『収益性の向上』本セミナーについて

原価低減と販路開拓の両面から収益性の向上を支援するセミナーです。

募集定員は最大 12 名。少人数の募集にすることで、セミナーによる座学や演習のあと、受講者と当所経営支援員が調査・分析・事業計画の立案を共同で行うことを可能にしました。また、Phase(段階)終了ごとに個別相談を行い、共同で立案した内容を専門家（講師）とともに検証(必要に応じて修正)し、改善プランを立案する新しい形のセミナーです。

当所経営支援員と一緒に収益性や生産性を考えることで、継続的な経営改善に繋がります。

◇カリキュラム・日程等◇

	日 時	内 容
収益性向上セミナー	平成 30 年 7 月 25 日(水) 18:30～21:00	管理会計の基礎、収益構造の把握 (費用分解)
原価把握セミナー	平成 30 年 7 月 31 日(火) 18:30～21:00	原価構成と原価把握方法の解説、原 価と価格セミナー
個別相談:8 月 21 日・22 日 原価低減セミナー	平成 30 年 8 月 21 日(火) 18:30～21:00	
個別相談:9 月 25 日・26 日 事業計画策定セミナー	平成 30 年 8 月 28 日(火) 18:30～21:00	収益性を向上する事業計画の立案
販路開拓セミナー	平成 30 年 9 月 25 日(火) 18:30～21:00	販路開拓とプロモーション
個別相談:10 月 23 日・24 日		

個別相談は、Phase(段階)終了ごとに 1 回実施します。経営支援員による現状把握や事業計画等の策定支援は随時行います。

対象者	小規模事業者(従業員数 20 名以下の製造業、非製造業は 5 名以下) 各セミナー・個別相談に参加できる方 意欲的な事業者
参加費	1 事業所あたり 7,000 円(税込)
定 員	12 名まで
申込方法	申込書に必要事項をご記入の上、FAX してください。 プレセミナー参加時でも

まずはプレセミナーへ