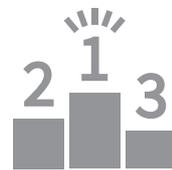


今日から考えが変わる！初心者大歓迎！
商工会議所がみなさんをサポートします！



事業計画 作成セミナー

無料 開催

本セミナーは、個人事業主や従業員が少人数の事業者を対象に、これから自分や会社が何をしていけばいいのかを、「事業計画作成」を通して考えていただくものです。

実際に事業計画を作ることで、不思議と今まで見えなかった課題等が見えてきます。

講師の先生方と商工会議所の経営指導員がみなさんの応援団となり、計画作りをサポートいたしますので、安心してご参加ください。あなたの踏み出す一歩をお待ちしております！



解決の糸口が
みつかります！



事業計画書をつくり、実行することでこのような効果が期待できます。

- 事業のブレがない持続的な経営（今、何をすればよいかわかるようになる）
- 売上の向上、お客様の増加
 - ・信用度のアップ（応援・支援者の増加）・ウィズ（アフター）コロナへの対応
 - ・従業員採用状況の改善 ・各種補助金や助成金の採択による企業負担の減少 など効果は多数

【セミナー内容】

	開催日時	定員	内容
1回目	11月4日(金) 14時～16時30分	30人 (先着)	なぜ事業計画作成が必要なのか？～事業の継続と発展をさせるための事業計画～ ●なぜ事業計画が必要なのか？ ●将来ビジョンの設定 ●実現可能な事業計画、アクションプランとは？ ●外部環境の変化による顧客ニーズを捉えるために～災害・感染症への対応～ ●DXとは？なぜ対応が必要なのか？～効率的に生かす方法～
2回目	11月29日(火) 14時～16時30分	30人 (先着)	自社の経営分析を行ってみよう！～自社分析から新たな取組を考える～ ●自社分析の手法と考え方～SWOT分析をやってみよう～ ●新たな取り組みの考え方～課題を設定しよう～
3回目	12月20日(火) 14時～16時30分	30人 (先着)	事業計画作成と販路開拓～新たな商品やサービスを売るための仕組みを考える～ ●販路開拓に結び付く事業計画とは？ ●マーケティングとは ●ターゲットの選定 ●消費者の直感に訴え、購入につなげる！→必要な「感性」と「デザイン」の重要性を学ぶ ●自社の戦略、価格、販売方法を考える ●実際に事業計画を作成する
個別相談会	1月13日(金) 10時～17時 1事業所40分	9人 (先着)	個別相談会 ●自社の置かれている状況を詳細に把握しよう ●小規模企業者ならではの事業計画を作成しよう

※セミナーは全日受講が望ましいですが、選択受講も可能です。 ※個別相談会の申込みについては、セミナー受講者に後日お知らせいたします。

受講料 無 料 **対象者** 小規模事業者（裏面参照）の経営者・従業員

会 場 セミナー / 伝国の杜 大会議室(米沢市丸の内一丁目2-1)
個別相談会 / 米沢商工会議所 (米沢市中央四丁目 1-30)

申込み 裏面申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX・電話にてお申込みいただくか、
または裏面記載の Google フォームにてお申込みください。

お問合わせ 米沢商工会議所 中小企業振興部 TEL 0238-21-5111 FAX 0238-21-5126

小規模事業者とは…

国や地方公共団体または商工団体の支援において、企業の規模や成長段階に応じたきめ細かな支援を実行するため、下記の定義により、中小企業をさらに分類している。

小規模事業者の 定義	卸売・小売業	常時使用する従業員数	5人以下
	サービス業（宿泊業・娯楽業以外）	常時使用する従業員数	5人以下
	サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員数	20人以下
	製造業その他	常時使用する従業員数	20人以下

講師紹介

第1回・第2回セミナー担当

すず い ゆう きょう

鈴木祐恭氏 株式会社 エイチ・エーエル / 経営コンサルタント

昭和45年 新潟県糸魚川市生まれ

糸魚川商工会議所に23年在籍。在籍中は、労働保険、商店街事務局、TMO事務局に従事。また、平成20年より、経営革新、農商工連携、事業再生、リスケ、商談会出展、創業、持続化補助金など相談企業300社超、経営相談5,000回超の個社支援に取り組む。実務経験から経営分析や改善計画を策定しても行動できず成果が出ない企業が多いことを痛感し、計画の実行を支援し目に見えた成果が現れるHAP Do CASメソッドを考案、業種業態や経営環境に応じたオーダーメイドコンサルティングと市場開拓や市場の創造を実現するコンサルタントとして活動。2021年より埼玉県草加商工会議所の創業&経営革新拠点「そうあい拠点」プロジェクトマネージャーに就任。



第3回セミナー・個別相談会担当

さく ち りょう た

菊地亮太氏 株式会社 エイチ・エーエル / 中小企業診断士

東京都出身、早稲田大学卒業。

三越、成城石井にて店舗販売・バイヤーとしての業務に従事した後、平成23年中小企業診断士として独立。大手流通業での経験と行動分析学や行動経済学を活用して、売れる仕組みを構築するコンサルティングを実施。経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や社内に浸透させる組織力向上の取り組み、心理学を活用したBtoCマーケティング・組織マネジメントを中心とした経営相談を行っている。



Googleフォーム・2次元コード
からお申込みできます。



<https://forms.gle/biQhqVW674bWFSJj7>

または、下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX・電話でもお申込みいただけます。

《 感染予防・対策、諸注意事項 》

- ①本セミナーは当所感染症防止ガイドラインに沿って開催いたします。
- ②感染拡大防止のため、当日発熱等の風邪症状のある方の参加はお控えいただけます。
- ③会場ではマスク着用・手指消毒・検温・健康確認票への記入にご協力ください。
- ④感染症拡大の際は、開催形式の変更(オンライン等)や延期または中止になる場合もありますので、ご了承ください。

参加日	※○を付けてください。 全日(すべて) 11月4日 ・ 11月29日 ・ 12月20日		
事業所名	業 種		
住 所	従業員数	名	※小規模事業者のみ 申込みできます。(上記参照)
電 話	参 加 者		
F A X			

※ご記入いただいた個人情報は、主催者からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。