

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、次の定義により、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

【セミナー内容】

	開催日時	定員	内 容
1回目	令和6年 11月11日(月) 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 ～脱デフレ・脱コロナと適正価格(物価高)への対応～ ●DXとは？なぜ対応が必要なのか？～省力化投資と賃上げへの対応～
2回目	11月25日(月) 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12日(木) 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

※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	令和7年1月9日(木) 10時～17時 1事業者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 ●小規模事業者ならではの事業計画を作成しよう ※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。
-----------	-----------------------------------	------------	--

講師紹介

セミナー・個別相談会担当

ちく ま あきら
筑 間 彰 氏



株式会社 エイチ・イーエル／ 中小企業診断士

自らもオーナーとして学習塾を15年経営し、中小企業診断士としても学習塾、スクール、飲食店等のコンサルティングを行う経営のスペシャリスト。営業戦略の策定や販売促進を得意とし、販売士、マーケティング関連の著書も多数。近年は、経営コンサルタントを目指す中小企業診断士の後進への指導にあたるなど活動の幅を広げている。

Googleフォーム・2次元コードからお申込みできます。

<https://forms.gle/jHcyGQh8j4CAxBFX8>

または、以下の申込書に必要事項をご記入のうえFAXでもお申込みいただけます。



申込フォーム

●セミナー申込書

参 加 日	※○を付けてください。 全日(すべて)  11月11日 ・ 11月25日 ・ 12月12日			
事業所名			業 種	
所 在 地			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。
※体調不良(発熱や倦怠感、咳など)が見られる場合は、参加をお控えください。 ※定員超過等で受講できない場合にはご連絡いたします。