

事業計画策定セミナー受講生募集！

『コロナにまけない！自分の強みを活かす経営計画の作り方』

あなたの会社の強みを明らかにして、コロナに負けない会社になるための経営計画を作ります。

どんな小さな事業でも1人だけで成立するわけではありません。家族従業員はもちろんのこと、お客様や仕入先、金融機関など多くの協力者との関わりの中で発展していきます。いかに多くの協力者に共感してもらえるかが、ビジネス成功の「カギ」となります。

事業計画は、経営者の事業に対する熱い“想い”を伝えるツールです。あなたの“想い”を「事業計画書」というカタチにして「協力者の輪」を広げましょう。

今回、事業計画策定に興味のある経営者や後継者、経営幹部を対象に企画しました。是非ご参加下さい。

令和3年度

【田原市商工会・渥美商工会連携事業】

『たはら商人道場Ⅱ』

日 程

- 第1回 10月26日(火) 18:30~20:30
- 第2回 11月2日(火) 18:30~20:30
- 第3回 11月9日(火) 18:30~20:30
- 第4回 11月16日(火) 18:30~20:30
- 第5回 11月24日(水) 18:30~20:30

会 場

田原市商工会館 2階 研修室

対象者

原則、田原市内で事業を営んでいる人

定 員

30名(先着順)

受講料

無 料

申込方法

FAX又はメールにてお申込下さい。

問合せ・お申込先

■田原市商工会 TEL 0531-22-6666 FAX 0531-23-0419 E-mail: tahara@tahara.or.jp

■渥美商工会 TEL 0531-33-0441 FAX 0531-34-3121 E-mail: info@atsumi.or.jp

共 催

- ・(株)日本政策金融公庫 豊橋支店
- ・(株)蒲郡信用金庫 田原支店 渥美支店
- ・(株)豊橋信用金庫 田原支店 赤羽根支店 福江支店
- ・(株)岡崎信用金庫 田原支店
- ・(株)豊橋商工信用組合 田原支店 赤羽根支店 福江支店 中山支店
- ・(株)豊川信用金庫 田原支店
- ・(株)あつまるタウン田原 順不同

後 援

田原市

※ 新型コロナウイルス感染予防対策によりマスク着用にてご参加下さい。

※ 体調がすぐれない場合はご参加をお控え下さい。

講 師



マツイ・マネジメント・オフィス代表
松井 督卓 (まついまさたか) 氏

愛知県出身。名城大学卒業。
地元金融機関に8年勤務。会計事務所及び労務行政事務所の会計業務担当を経て平成6年中小企業診断士として独立。現在は、愛知県よろず支援拠点豊橋サテライトチーフコーディネーターも兼ね、小売業や製造業等へのコンサルティングをはじめ研修会講師として活躍されている。

事業計画策定セミナー参加申込書

事業所名		業 種	
氏 名		(TEL)	
住 所		(FAX)	
区 分	田原市商工会／渥美商工会／非会員	(E-mail)	

事業計画策定のメリット

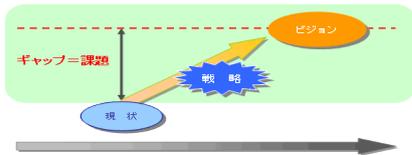
1. 課題が見えてくるので、何をすべきかわかってくる。
2. 経営の考えを可視化するので、組織的に目標に取り組むことができます。
3. 金融機関の信頼が得られ、資金調達が円滑になります。
4. 計画があるため、経営環境の変化に対する対策がとりやすくなります。
5. 国の補助金制度に活用できます。平成26～令和2年度には下記の小規模事業者持続化補助金制度に活用されました。

◎平成26～令和2年度での小規模事業者持続化補助金
 小規模事業者が、商工会の助言等を受けて経営計画を作成し、その計画に沿って販路開拓に取り組む費用の2/3を補助します。
 補助上限額：50万円
【取組事例】 1.新たな顧客層の取り込みを狙い、チラシを作成・配布
 2.集客力を高めるための店舗改装
 3.新たな販路を求め、国内外の展示会へ出展
 4.新たな市場を狙って商品パッケージのデザインを一新
 5.売上増加のための非対面による商品提供サービス

■ 経営計画作成にあたってのポイント！

【経営計画とは？】

自社の将来あるべき姿に到達するための道筋を示したものです。経営者の夢、理想、アイデア等をもとに「将来どのような事業所になっていたのか」を明確に描くことが重要となります。そのためには自社分析、外部環境分析により経営課題を抽出し、解決のための具体的な方針に基づく戦略を立てる必要があります。3～5年程度先を見越した計画を作成することが望ましい。



■ 小規模事業者持続化補助金を活用した事例

【事例1】

夏に売上が落ち込んで困っていた。そこでこの補助金を知り商工会の指導を受け申請して採択された。新商品を開発してDM、ホームページ、カタログ作成を行い発信強化をした。売上は前年同時期に比べ1.7倍となり商売が楽しくなってきました。

【事例2】

お店の来客数が減少し悩んでいたため、商工会からサポートを受けこの補助金を活用した。高齢者に対してコミュニティスペースを設け、教室を行うと共にトイレなど高齢者にやさしい店舗改装を行い好評を得ている。

カリキュラム

回	日	時	内 容
第1回	10月26日(火)	18:30~20:30	1. 事業計画策定の必要性を知ろう ・事業計画とは ・メリットとデメリット 2. 自社を知ろう(課題を明確にする) ・自社の歴史を知ろう ・自社の特徴を知ろう ・自社の沿革を書く
第2回	11月 2日(火)	18:30~20:30	■ 自社の財務状況を知ろう ・財務分析とは ・J-NET21とは ・財務分析の読み方
第3回	11月 9日(火)	18:30~20:30	3. 外部環境を知る ・業界を知る ・競合を知る ・市場を知る ・顧客のニーズを知る 4. 自分の強みを知ろう ・差別化のポイントとは
第4回	11月16日(火)	18:30~20:30	■ 強みとは何か？ ■ 知的財産とは ■ 自社の知的財産を検討する
第5回	11月24日(水)	18:30~20:30	5. 数値を味方にしよう ・自社の3年後の目標を検討する ・5年間の数値計画を立てる ・5年間のアクションプランを検討する