

セミナー受講生募集!

経営の業績向上・融資・補助金に役立つ!! 事業計画策定セミナー

平成30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 9月27日(木)
第2回 10月11日(木)
第3回 10月23日(火)
第4回 11月6日(火)
第5回 11月20日(火)

時 間

毎回 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
・豊橋信用金庫 田原支店 赤羽根支店 福江支店
・豊橋商工信用組合 田原支店 田原南支店 赤羽根支店 福江支店 中山支店
・豊川信用金庫 田原支店
・蒲郡信用金庫 田原支店 北田原支店 渥美支店
・岡崎信用金庫 田原支店
・(株)あつまるタウン田原 順不同

後 援

田原市

講 師



FMCオフィス

きん ばら よし ひこ

代表 金原義彦氏

愛知県碧南市出身。
法政大学法学部卒業後、岡崎信用金庫を経て、(社)中部産業連盟入職、平成16年FMC(ファイナンシャル・マネジメント・コンサルティング)オフィスを設立。現在、愛知県商工会連合会シニアアドバイザー登録専門家、愛知県商工会連合会地域連携拠点応援コーディネーター。

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きます。
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26～29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26～29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。

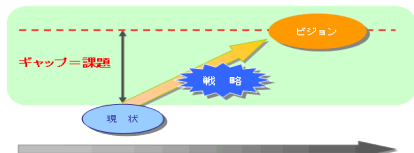
補助上限額：50万円(雇用拡大などの場合は100万円)

- 【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

■ 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いのか」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	9月27日(木) 18:30～20:30	・現状分析 決算書から自社の問題・課題を見つけよう！ 「決算書を“読み”・“解く”」 財務分析：収益性・安全性・生産性 ※ 決算書2期分、電卓をご用意下さい。
第2回	10月11日(木) 18:30～20:30	・現状把握 顧客ニーズ、自社の強みを知ろう！ 外部環境（機会・脅威）から市場の変化を予測 内部環境（強み・弱み）から自社の特性を分析
第3回	10月23日(火) 18:30～20:30	・経営戦略 ライバルに負けない、次の一手を考えよう！ 経営ビジョン：5年後のあるべき姿 成長戦略：事業の方向性検討 競争戦略：差別化戦略
第4回	11月 6日(火) 18:30～20:30	・マーケティング “売れる仕組み”を作ろう！ 誰に、何を、どのように提供するのか 4P戦略：製品、価格、流通、販売促進
第5回	11月20日(火) 18:30～20:30	・数値計画 戦略を“数字”に落とし込もう！ 中期経営計画：数値目標設置 利益計画作成 短期経営計画：月別売上計画、商品別／顧客別販売計画