

「小さな会社のための売上向上計画の作り方」

～強い商品×値上げ×SNS×売り先×売り方！5年で1.5倍の経営計画を作る～

少子高齢化や人口減少、技術革新など、経営環境は、急速に変わってきています。迷っている方や漠然と不安あるけれど、何か新しいことをしたい方など、この機会に、経営と一緒に考えましょう。また、国からは販路開拓、経営環境の整備等を行える**多様な補助金**など支援策が実施されております。

これらを活用するには、経営計画の策定が必須です。

本セミナーでは、見本（参加者にプレゼント）を使いながら、初めての方でも作成できるよう経営計画作成のポイントをわかりやすくお伝え致します。

※本セミナーは**2日間の2部構成**となっております。1回毎でも

参加は可能でございますが、連続した内容であるため、下記の**①～②両日の受講**をおすすめいたします。

※本セミナーは、気仙沼市の「特定創業支援事業」の創業セミナーに該当する事業です。

【セミナーの内容】※内容の一部

- ・経営計画の必要性
- ・4つの成長戦略
- ・強みを知る
- ・売れる商品は価値を伝えている
- ・値上げ時代の価格戦略の工夫
- ・新しい売り先を切り開く
- ・SNS活用・お知らせ戦略

1. 開催要項

テーマ：経営計画作成・分析支援セミナー

日時（2日間ともご参加ください）

1日目：令和7年4月16日（水）

午後1時30分～4時30分

2日目：令和7年4月24日（木）

午後1時30分～4時30分

会場：気仙沼商工会議所（八日町2-1-11）

セミナー定員：20名

対象：小規模事業者 **受講料：無料**

準備物：筆記用具・ノート・電卓

講師紹介

中小企業診断士

渡辺 進也 氏

（有限会社まる進 代表取締役）

【プロフィール】

1977年宮城県仙台市生まれ

これまで17年間、1700社以上に、売上改善・資金繰りを中心とした経営課題に対し、経営指導を行う。

自らの経営者実体験のもとした指導は、実効性が高いと評価を受ける。現在、中小企業大学校仙台校、広島校、三条校の講師、金融機関や公的支援機関での指導実績も多い。著書に「おたく以外にも業者ならいくらでもいるんだよ。…と言われたら～社長が無理と我慢をやめて成功を引き寄せる法則22」など



2. お申し込み

下記受講申込書に必要事項をご記入の上、**4月14日（月）**までに、

申し込みフォーム（QRコード）または下記申し込み先へお申し込み下さい。

主催：気仙沼商工会議所

申し込み先：気仙沼商工会議所 中小企業振興部 経営支援課

〒988-0084 気仙沼市八日町2-1-11

TEL：22-4600 FAX：24-3817

Mail：kcci@kesenuma.or.jp



申し込みフォーム

<https://forms.gle/YFQAf2qjZS5oZ7BDA>

受講申込書

事業所名		電話番号	
住所		FAX	
参加者名			