

「経営分析セミナー」を開催します

— 財務と商品・顧客を分析し、経営改善と売上アップにつなげる手法を学びます —

自社を分析し、課題を見つけだし、事業の維持・発展につなげませんか。

この講座では、Part 1で決算書の見方を理解した上で財務を分析し、Part 2で既存の顧客と商品・サービスを分析し、売上アップにつなげる手法を学びます。(詳しくは、同封のチラシをご覧ください)

なお、12月には経営分析セミナーで習得した知識を活かす事業計画策定セミナーの開催を予定しています。

《セミナー Part1》

- 日時** 10月17日(木) 午後1時30分～3時30分
- 定員** 20人(先着順)
- 内容** 損益計算書から読む会社の経営成績、財務分析でわかる会社の健康状態と改善策 他
- 締め切り** 10月11日(金)

○問い合わせ 舞鶴商工会議所 (Tel 62-4600)

《個別相談会》(小規模事業者限定)

- 日時** 10月23日(水)
- ①午前10時30分～②午後1時～③午後2時30分～
(1社1時間程度で3社まで)※定員になり次第締め切り

《セミナー Part2》

- 日時** 11月13日(水) 午後1時30分～3時30分
- 定員** 20人(先着順)
- 内容** 業務プロセスから分析する自社の強み、商品・サービスの価値をお客様に伝える方法 他

締め切り 11月8日(金)

《個別相談会》(小規模事業者限定)

- 日時** 11月21日(木)
- ①午前10時30分～②午後1時～③午後2時30分～
(1社1時間程度で3社まで)※定員になり次第締め切り

【申込方法】

所定の申込書に必要事項を記入し、Fax (62-4933) か直接窓口で申し込みください。舞鶴商工会議所ホームページか右のQRコードからも可能。



申込用QRコード

「創業スクール」を開催します

～事業計画書の作成方法などを学びます～

創業を考えている人や創業して間もない人を対象に「創業スクール」を10月9日(水)から11月6日(水)までの毎週水曜日(全5回)開催します。

創業に向けての心構えから事業計画書の作成方法まで創業に向けた基礎を学びます。

- 日時** 10月9日、16日、23日、30日、11月6日
※毎週水曜日に開催 午後6時30分～9時
- 場所** 舞鶴商工会議所

○問い合わせ 舞鶴商工会議所 (Tel 62-4600)

定員 15人(先着順) **受講料** 5,000円(税込)

募集期間 9月11日(水)～10月2日(水)

- 内容** ・ビジネスプランのつくり方
・創業に必要な資金と返済計画
・創業してからの売上高を想定する
・ビジネスプランの発表
・経営者の講演

【申込方法】

電話(62-4600)または舞鶴商工会議所のホームページからお申し込みください。右のQRコードからも申し込みできます。



申込用QRコード

個別相談会開催のお知らせ ～「価格転嫁」や「コストダウン」「人の採用」などお気軽にご相談ください～

さまざまな経営の課題に対して個別で専門家のアドバイスを受けることができます。「新しい取り組みを始めるため、相談に乗ってほしい」「経営計画を具体化したい」などどんな内容でも構いません。まずはお気軽にご相談ください。

- 場所** 舞鶴商工会議所 **相談料** 無料
- 申し込み** 電話でご連絡ください。
舞鶴商工会議所 Tel 62-4600
(京都府よろず支援拠点については直接ご連絡ください)
- 相談時間** 調整し、お知らせします。

主な相談受付内容	開催日時	対応機関
製造・原価管理(※1) —コストダウン、価格転嫁等—	1相談 50分 9月19日(木) 午後1時～4時50分	京都府よろず支援拠点 Tel:075-315-1055
経営全般 補助金申請	1相談 1時間 9月26日(木) 午後1時～5時	京都府中小企業診断士協会
IT化、EC、補助金申請	1相談 1時間 10月10日(木) 午後1時～5時	京都府中小企業診断士協会
小規模・中小企業の採用と定着、 新商品開発(※2)	1相談 50分 10月17日(木) 午後1時～4時50分	京都府よろず支援拠点 Tel:075-315-1055

(※1) 製造・原価管理(専門家:西村 一弘氏)

電子部品企業の工場経営責任者や企画部門長を経て、工場経営・商品経営などの面から経営をサポート。製品別原価の計算方法からコストダウンや原材料高騰に伴う価格転嫁等をアドバイスする。

(※2) 小規模・中小企業の採用と定着、新商品開発(専門家:三木 壽氏)

ものづくりと組織や人材に関する経験と知識を活かして、現場・現物・現実を起点とした経営のサポートを行っている。デザイン経営やビジネスモデルキャンパスなどを用いて、顧客目線をふまえたアドバイスを行う。