

まずはここ  
から実践

## 手近に始める経営力向上

### 売上拡大、利益を生み出す、成長への第一歩 ～ビジネスマッチングのすすめ～

- 【日 時】 令和元年12月17日（火）18：30～20：30  
【会 場】 川崎市産業振興会館 9階 第2研修室  
【講 師】 中小企業診断士 滝沢 典之氏  
【受講料】 1,000円  
【定 員】 30名（申込順）  
【申込方法】 F A XまたはE - m a i l（裏面参照）  
【申込締切】 令和元年12月16日（月）



【講師】  
中小企業診断士  
滝沢 典之  
(タギワノリユキ)

従来のお客様からの受注に頼っていませんか？現在のお客様は永久に仕事を発注してくれますか？1社への過度な依存は大きなリスクになります。それでは新たなお客様を見つけ出し、新規ビジネスはどのように育てて、売上拡大をしたら良いのでしょうか？

一方、人件費以外のコストを下げる良い方策はご存知でしょうか？仕入や購入原価を下げるには新たな仕入（調達）先を見つけ、買い手が有利な競合状態を作り出せれば、現状よりも原価低減が可能になります。コスト削減ができれば、利益（儲け）を手に入れることができます。

このように新たなお客様や仕入（調達）先とのビジネスを作り出す近道は「ビジネスマッチング」です。お金をかけずに「ビジネスマッチング」を進めるお話をさせていただきます。

さあ、皆様の会社の売上を伸ばし、利益（儲け）を生み出す、新たなビジネスパートナーと一緒に見つけていきましょう。

#### 1 売上を伸ばすには？

- (1) 過去から現在までのお客様について分析（現状分析）
- (2) あるべき姿（目指すべき売上目標）とは？

#### 2 利益を生み出すには？

- (1) 仕入原価の見える化
- (2) コスト削減アイテムの抽出

#### 3 ビジネスパートナーのを見つけ方

- (1) 新たなお客様、新たな仕入先とのビジネスマッチング
- (2) 展示会での耳にしたこと

#### 4 ビジネスマッチング事例紹介

- (1) Web.事例紹介
- (2) 人脈の有効活用

#### ◆経歴

川崎生まれ、川崎育ち。東芝の本社、工場、米国ボストン支店にて、資材調達、輸出入業務、企画、コンプライアンス管理を経験。国内外の中小企業ビジネスに精通。

#### ◆実績

かわさき起業家オーディション創業支援、川崎市企業訪問支援、経営革新計画支援。働き方改革テレワーク支援。ビジネスマッチング支援。製造業、ロボット教育、医療、介護分野を幅広く支援。

## 手近に始める経営力向上（全6回）

【第1回】12月17日（火）  
売上拡大、利益を生み出す、成長への  
第一歩 ～ビジネスマッチングのすすめ～  
講師： 滝沢 典之

【第4回】2月17日（月） ※共催  
事業継続強化計画の具体的な作成方法

講師： 高橋 栄一

【第2回】1月22日（水）  
中小製造業の価格交渉力強化

講師： 丹野 幸敏

【第5回】2月25日（火）  
競争優位の確保に向けた生産性改革への  
チャレンジ  
講師： 山崎 康之

【第3回】2月3日（月）  
人手不足時代を生き抜く、  
IT活用による生産性向上  
講師： 新井 一成

【第6回】3月3日（火） ※共催  
人手不足時代の人財獲得  
～ハローワーク活用の秘訣～  
講師： 高橋 真輔

※共催：川崎中小企業診断士会主催セミナー（川崎市産業振興財団共催）

### 【申し込み方法】

E-mailまたはFAXでお申込ください。

|                                                              |        |  |     |
|--------------------------------------------------------------|--------|--|-----|
| 【第1回】12月17日（火）開催<br>「売上拡大、利益を生み出す、成長への第一歩」 参加申込書<br>令和元年 月 日 |        |  |     |
| 企業名                                                          |        |  | 住 所 |
| 役 職                                                          |        |  | 氏 名 |
| 連絡先                                                          | 電 話    |  |     |
|                                                              | E-mail |  |     |

※必要事項をご記入の上、FAX（044-548-4146）もしくは、同内容を  
E-mail jinzai@kawasaki-net.ne.jp までお送りください。

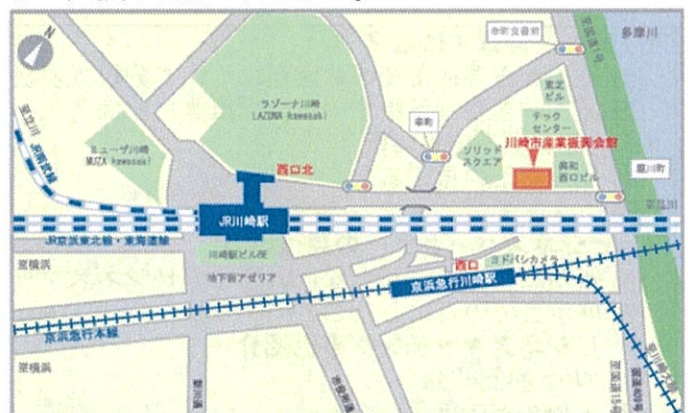
※FAXの場合は、参加申込書を切らずにこのまま送信してください。

※受講票は発行いたしません。当日、会場へ直接お越しください。

※定員超過によりご参加いただけない  
場合に限りご連絡いたします。

### 【お申し込み・お問合せ】

公益財団法人川崎市産業振興財団  
川崎市幸区堀川町66番地20  
川崎市産業振興会館6階  
電話 044-548-4143  
FAX 044-548-4146  
担当者：平井・竹内



※当館をご利用の際は、電車、バスをご利用ください。  
JR川崎駅から徒歩8分、京浜東北線川崎駅から徒歩7分

【共催】(一社)川崎中小企業診断士会