

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10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
(タザワノリキ)

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イション創業支援、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、
 I T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 「売上拡大、利益を生み出す、成長への第一歩」 参加申込書 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そ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。



※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、京浜急行川崎駅から徒歩7分

【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 044-548-4141
 FAX 044-548-4146
 担当者：平井、竹内

【共催】(一社)川崎中小企業診断士会