

●販路開拓セミナー

知的資産経営を活用した  
**理(利)にかなった販路開拓術**  
～会社・お店の「資産」を活かし、売上UPにつなげる～

主催：福山商工会議所

コロナ禍後、人手不足、原料高騰、顧客ニーズの変化等外部環境が大きく変わる中、経営の中で売上アップにつながる販路開拓は重要な課題です。しかし事業者は、販路開拓による売上拡大の前に自社の知的資産や顧客提供価値を認識することも重要です。本セミナーでは知的資産経営の観点から自社の持ち味を考えていただき、どのようにそれを販路開拓に生かしていくか、企業の支援実績豊富な講師が解説いたします。

●開催日：令和**6年2月27日**(火) 13:30～16:00

●場所：福山商工会議所 1階 102会議室

●講師：モリシマ経営サポートオフィス  
代表 **森島 重樹** 氏(中小企業診断士・1級販売士)  
【プロフィール】

大学卒業後、金融機関で29年、小売業出向(6年間)。2019年中小企業診断士として独立、経営改善、財務支援、事業承継、知的資産経営分野で支援活動中。知的資産経営をベースに企業に自社の持ち味を理解いただき伴走支援実施。



- 内容：
- ・販路開拓の前に
  - ・まず経営数字になれましょう
  - ・貴社の持ち味を探してみましょう
  - ・見えざる資産「知的資産経営」ご存知ですか？
  - ・お客さまに提供している貴社の価値とは
  - ・売上を因数分解してみましょう
  - ・新商品展開・既存商品活用。「誰に！何を！どのように！売るのか」
  - ・販路開拓の実例紹介
  - ・おまけ：健康診断ロカベンのご紹介
  - ・まとめ

●定員：30名(定員になり次第締切ります)

●受講料：無料

●申込方法：QRコードのほか、次の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。また、当所ホームページからもできます。  
ホームページ：<https://www.fukuyama.or.jp/seminar/>



●申込・問合せ：福山商工会議所 経営課 〒720-0067 福山市西町2-10-1  
TEL(084)921-8734 FAX(084)922-0100

※受付が完了した方には、メールにてお知らせいたします。

※駐車場は有料になります。また手狭なため、お車でお越しはご遠慮ください。

2/27 販路開拓セミナー

「知的資産経営を活用した理(利)にかなった販路開拓術」

申込書

福山商工会議所 経営課行  
FAX(084)922-0100

(ふりがな)

●事業所名

●業種

●申込責任者名

●電話番号

●責任者メールアドレス

(ふりがな)

●受講者名

(ふりがな)

●受講者名

・ご記入いただいた情報は、セミナー運営および商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。

©