

▶ 新潟商工会議所が配布しているテキストを活用し、分かりやすく解説！

むずかしい会計の話は、しません。

「儲かる仕組み」を

やさしく学ぶ2日間

乗り切る「儲かる仕組み」をやさしく学ぶ講習会

「値上げしたいけど、お客さんが離れそう」「売上はあるのに、お金が残らない」。そんなモヤモヤを、図と身近な例でほどいていきます。

令和8年

第1回 **11/4** 水 **14:00-16:00**
(会場受付 13:30～)

会場

朱鷺メッセ3階小会議室306

新潟市中央区万代島6-1

※駐車券等のサービスはございません。

第2回 **11/10** 火 **14:00-16:00**
(会場受付 13:30～)

会場

新潟商工会議所 大会議室(7F)

新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F

※駐車券等のサービスはございません。

対象

中小・小規模事業者

※会員・非会員問わず

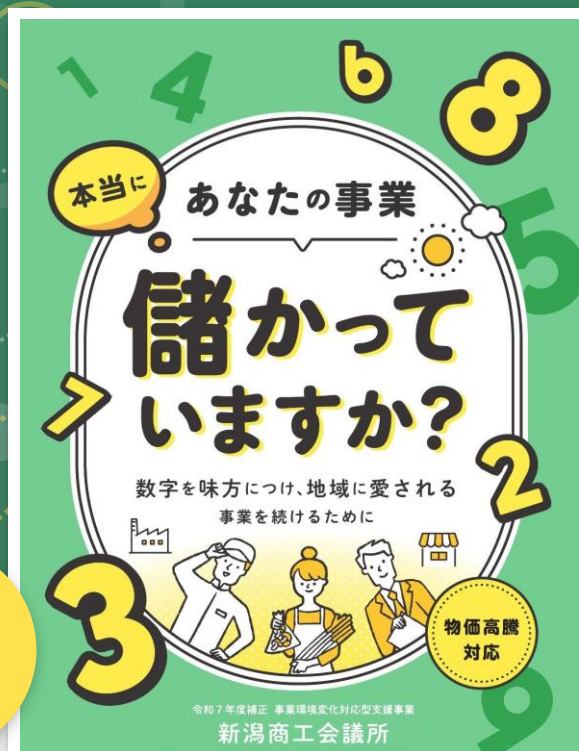
定員

20名(先着順)

お申し込みはこちら ▶

締切：11月2日(月)

新潟商工会議所広域経営支援センター宛

参加費
無料

講師：おぐま経営研究所 代表 小熊 憲之 氏



新潟市(旧巻町)出身。実家の靴販売店の元マネージャーとしての現場経験を活かし「小さなお店を明るく元気な繁盛店に！」をモットーに活動。経営における数字の見方、捉え方、商品訴求(MD)など「お店の参謀」として皆を笑顔にすべく伴走支援を全国で行っている。

セミナー内容 **全2回・各回完結型(1日のみの参加もOK!)**

第1回 11/4(水)

第1章 あなたの事業、本当に「儲かって」いますか？

物価高の今こそ、利益構造を正しく知ろう

第2章 「利益」を分解する

固定費と変動費を見分けるだけで、打ち手がはっきりする

第2回 11/10(火)

第3章 「価格転嫁」は値上げではない

何を・いくらで・何個売るか。その組み合わせが利益をつくる

第4章 「価格競争」をしなくていい

「安さ」ではなく「価値」で選ばれる。適正価格の伝え方

おわりに 数字を味方につけ、地域に愛される事業へ

11/4・11/10物価高騰対応セミナー FAX用申込書：025-290-4421

事業所名	(会員・非会員)	参加者氏名①	
TEL		参加者氏名②	
E-mail			
参加日	☐ 両日参加 ☐ 11/4(水)のみ ☐ 11/10(火)のみ		

※ご記入いただいた情報は本セミナーの運営のみに利用します。