

# 3月 セミナー のごあんない

オンライン

参加費  
無料

事前  
予約制

Teams  
オンライン

先着  
10名  
程度

お申込み  
はこちらから



注意  
事項

- お申し込みは先着順です。定員になり次第メ切いたします。
- 同業者や経営コンサルタントの方、およびセミナー内容を自社サービス・商品として営業する方はご参加頂けません。
- キャンセルの場合は必ず2日前までにご連絡下さい。無断欠席の場合、今後セミナーへのご案内ができなくなる場合がございます。

TEL

022-393-8044

11 (水) 15:30~16:30

無料で、新聞やテレビに  
取り上げられたい！

プレスリリースの作り方と配信



売上拡大 広報 全業種 講師 吉澤 貴幸

新聞やテレビで紹介されるお店や企業はどうやって選ばれているのだろうか？  
プレスリリースの仕組みから、メディアにアピールするプレスリリースの書き方、メディアへの送り方について、元広告マンが分かりやすく解説します。

16 (月) 14:30~15:30

Nano Banana活用術

AIを「専属デザイナー」にして、  
売れる画像を自社で生成する方法



売上拡大 IT活用 全業種 講師 鈴木 貴之

Googleの最新画像生成AI『NanoBanana』を使い、専門知識ゼロで高品質な販促画像を作る方法を伝授します。ワークを通して、AIへの具体的な指示（プロンプト）の出し方を学び、その場で自社ビジネスに使える画像を1枚完成させます。最新AIを「道具」として使いこなし、販促コストを抑えながら売上を伸ばす方法を体験してください！

17 (火) 14:30~15:30

どうなる消費税？どうする経営？

インボイス税制改正と  
小規模事業者の今後の対応策



売上拡大 経営知識 全業種 講師 南山 勇人

インボイス特例の税制改正や小規模事業者の今後の対応策について、消費税の基礎からお話しさせていただきます。  
※法律施行前になるため、セミナー開催日時点の情報でお話しさせていただきます。

18 (水) 15:30~16:30

「選ばれる」には理由がある！

人手不足時代を勝ち抜く  
人材採用・定着の具体策セミナー



人手不足 雇用・労務 全業種 講師 福地 尚美

求人を出しても応募がない。すぐに辞めてしまう…。そんなお悩みはありませんか？  
現在、宮城県内の有効求人倍率は落ち着きを見せているものの、その実態は「事務職の激戦」と「現場職の圧倒的人手不足」という、極端なミスマッチの状態にあります。仙台圏への人材流出や賃金高騰など、地域ごとの課題も複雑化しています。「いい人が来れば…」を卒業し、自ら「選ばれる企業」に変わるためのヒントを持ち帰ってみませんか？

24 (火) 13:30~14:30

新年度の始まり！

1年の営業計画を作る、  
販促カレンダー活用法



売上拡大 販売促進 全業種 講師 木全 崇仁

新年度が始まります。  
昨年度、いろいろな打ち手が後手後手に回った後悔はありませんか？  
今年こそ、1年の販促計画を作成して、確実に売上拡大を図りませんか。  
その計画表である、「販促カレンダー」の活用をレクチャーします。  
参加の方には、宮城よろず支援拠点特製の「販促カレンダー」のデータをプレゼントします。

25 (水) 13:30~14:30

～ドラッカーに学ぶ7つのイノベーションの機会～

支援事例に見る、  
地域発イノベーションのつくりかた



売上拡大 事業戦略 全業種 講師 佐藤 創

終わりの見えない原価高騰など、大変な現代。経営者の役割は、そんな時でも利益率向上を図る高付加価値事業や商品を作っていくことです。事業戦略を見直し、イノベーション起こす7つの機会を、マネジメントの神様であるピーター・ドラッカーに学ぶセミナーです。  
事業戦略の見直しを漠然と感じる経営者の方におすすめです。

30 (月) 13:30~14:30

値上げしてもなかなか  
利益が残らない方へ。

原価計算と値付けの基本



売上拡大 経営知識 全業種 講師 室岡 庸司

「値上げしても利益が残らない…」そんなお悩みはありませんか？  
その原因は、原価の見落としにあるかもしれません。本セミナーでは、数字が苦手な方でも分かりやすいようシンプルな「お金の残し方」をお伝えします。会社の本当のコストを把握して、日々のもやもやを解消しましょう。

社長の挑戦を支えるパートナー。

何度でも 無料

経営のお困り事、ご相談ください。

【よくあるご相談の例】

- \* 「新しい集客方法を試したいけれど、どこから手を付ければいいのか…」
- \* 「デジタル化やDXを進めたいけれど、まずは何から始めるべき？」
- \* 「来年の計画を立てるにあたり、コストを抑えつつ成果を上げたい」
- \* 「補助金を活用したいがどのように進めれば良いかわからない」

対象

中小企業 ・ 個人事業主 ・ 創業予定者

