



「経営計画策定セミナー」経営計画の必要性と作成のポイント

企業が継続的に経営を行い、更なる発展を目指すには、将来の指針となる「経営計画」の作成が必要不可欠です。また「持続化補助金」や「ものづくり補助金」など各種補助金においても、経営計画を基本に補助事業を実施することが原則です。加えて、コロナ禍において、新分野、新業態への進出を検討する場合においても、まず経営計画を作成し、実行に移すことが成功のポイントとなります。今回のセミナーでは、商業コース、工業コースに分け、**経営計画の基本と経営計画を作成するためのポイントを新分野進出における留意点を交えて、わかりやすく解説**します。

受講料は無料です。多数の皆様のご参加をお待ちしております。

- 日 時
 - ・ 工業コース 令和3年9月24日(金)
 - ・ 商業コース 令和3年9月27日(月)
 いずれも午後2時から午後4時
- 会 場 大潟商工会 (上越市大潟区四ツ屋浜773)
- 講 師 MMC総合コンサルティング(株) 代表取締役
中小企業診断士・社会保険労務士 和栗 聖氏
- 主 催 頸北等商工業振興協議会
(柿崎商工会、大潟商工会、吉川商工会、名立商工会、頸城商工会)



※問い合わせは、頸城商工会までお願いいたします。

※同封のチラシをご覧ください。。

第2次事業者経営支援金 《第1次の給付を受けた方も対象です》



新型コロナウイルス感染症による感染者の再度の増加(第3波)以降、その影響により特に売上が減少した事業者を支援する「事業者経営支援金」について、第3波後となる本年4月から7月までの間に一定以上売上げが減少した事業者を対象に、最大50万円を給付する「第2次事業者経営支援金」の受付を開始します。

- 【1】給付要件 現に継続して事業・営業を行っている市内に事業所を有する中小企業、個人事業主、公益法人等で支援金給付後も事業を継続する意思がある者等
- 【2】給付対象となる売上減少の期間 令和3年4月～7月
- 【3】給付額(上限) 売上減少率、売上規模に応じて、10万円から最大50万円
- 【4】要件緩和 前回、給付対象外となった「売上が増加した月」がある場合も対象とします。
- 【5】申請期限 令和3年10月29日(金)消印有効

お問合せ先：上越市産業観光交流部産業政策課産業振興係
産業振興係直通：025-520-5729
もしくは、頸城商工会へお問合せください。



目指せ『NIIGATA 越品』プロジェクト 2021 セミナー3回シリーズのご案内

「想像を超える新潟がある。」をコンセプトとした、新潟三越伊勢丹が展開するプロジェクト「NIIGATA 越品」。NIIGATA 越品商品への採用を目指すことを目的とした「NIIGATA 越品」プロジェクト2021。その最初のステップとなる全3回のセミナーを開催します。

現場を熟知した専門家と担当バイヤーを講師にお招きし、「NIIGATA 越品」として通用する物語のある商品づくりを学びます。

自社商品の魅力を伝える商談シート作成、「NIIGATA 越品」のコンセプトや仕入れと販売への想い、売り場見学などを内容とし、つぎのステップとなる「NIIGATA 越品」個別商談会に備え、さらには、「NIIGATA 越品」上越ウィークへの出店につなげます。

セミナー1 「NIIGATA 越品」バイヤーにささる！ FCP シートの書き方講座 9/2(木)

自社商品の位置づけを理解した上で、販路開拓していただくための、効果的な商談シート作成を習得します。

時 間 18:00 ~ 会 場 上越商工会議所

講 師 フードメッセin にいがたディレクター 白井憲一氏



セミナー2 百貨店担当者バイヤーが教える！採用したくなる商品 9/16(木)

NIIGATA 越品のコンセプトや、消費者に向けた商品の価値の話などをお聞きし、自社商品の改善点や伸ばすべき点などの気づきを得ることを目的にします。

時 間 18:00 ~ 会 場 上越商工会議所

講 師 株式会社 新潟三越伊勢丹 新規事業担当 高橋英司氏、小籾大祐氏

セミナー3 バイヤーが案内する！ NIIGATA 越品コーナーリモート見学会 10/7(木)

実際の売り場を見ることで、自社商品をどのように、ブラッシュアップすべきかを、さらに考える機会とします。

時 間 18:30 ~ 19:30 会 場 上越商工会議所

講 師 株式会社新潟三越伊勢丹「NIIGATA 越品」バイヤー 長谷川雅史氏

ながの東急百貨店販売会 『上越がたり・北信濃がたり』プロジェクト 2021

＼エントリー事業者募集／

隣接都市の長野市内百貨店で地域商材の販売を経験することで、地域商材の価値の伝え方を学び、自社商品の高付加価値化によるブランディングの確立を目指します。また、ながの東急百貨店バイヤー様との商談の中で、地域商材としての魅力を客観視しバイヤーニーズを知ることで、商品開発のヒントを得るとともに、常設採用へのアプローチにも貢献する企画です。

STEP1 『上越がたり・北信濃がたり』個別商談 長野会場 9/27 (月) 上越会場 10/1 (金)

商談バイヤー 株式会社ながの東急百貨店 担当バイヤー

時 間 各日 10:00 ~ 16:50 のうち20分

会 場 長野会場 長野商工会議所にて

上越会場 上越商工会議所にて

参加対象 ながの東急百貨店での販売会に参加を希望する
小規模食品事業者

商談内容 『上越がたり・北信濃がたり』販売会での販売商
品選定・掛率等

STEP2 『上越がたり・北信濃がたり』販売会 12/3 (金) ~12/5 (日) 3日間

会 場 ながの東急百貨店 5階催事場

出店対象者 STEP1 の個別商談で出店を認められた事業者

出店条件 全期間中、売場での商品PR と接客ができること

一括表示・栄養成分表示に不備がないこと

ながの東急百貨店との口座開設の手続きが期限内
にできること

販売マージン 個別商談の上、事業者ごとに決定