

実父の急逝で事業承継した印刷業の経営に携わり、幾多の辛酸を舐めてきた
中小企業診断士が掴んだ、利益を確保する法則を説く！

値上げ・賃上げ、
コスト上昇時代の
次の経営戦略を
考える！

挫けるもんか！ 負けるもんか！ 萎えてたまるか

利益を確保する

7つの法則

【経営での心の負荷を軽くし、利益の出る会社を創る！】

値上げ・賃上げ、コスト上昇など、中小企業を取り巻く経営環境が激変しています。従来のやり方に固執して、「お客様は神様」「顧客志向」という言葉に振り回されてしまうと、利益も残りにくくなります。

今まさに、昭和時代の自己犠牲の精神を転換し、自分軸の「共感の時代」に対応する経営戦略が必要な時代です。

経営者はじめ後継者、管理者自らが自分たちの感情や思いを大切にし、自分軸の経営戦略にすることで従業員満足、付加価値向上、労働生産性向上につながります。

当セミナーでは、Amazon最新リリース1位となった拙著「おたく以外にも業者ならいくらでもいるんだよ。…と言われたら」～社長が無理と我慢をやめて成功を引き寄せる法則22～をベースに、これからの経営に絶対に外せない7つの法則と実践法を説きます。

これからの時代の付加価値を高める経営戦略を考えるうえで、目からウロコの講座です。

実施要項

日 時●令和6年10月1日（火）午後1時30分～4時

会 場●胆江地域職業訓練センター

（奥州市水沢真城字中上野96-3）

受講料●会員 1,000円 一般 2,000円（税込、当日受付にて申し受けます）

講 師●中小企業診断士・（有）まる進代表取締役 渡辺 進也 氏

申 込●9月25日までFAXにてお申込下さい。

定員
72名

（公社）胆江法人会

〒023-0818 奥州市水沢東町4

TEL 0197-24-3141

Fax. 24-3148

（キリトリ線）

「利益を確保する 7つの法則講座」申込書

会社名		電話	
住所		FAX	
参加者		参加者	

利益を確保する

7つの法則

講座内容

- 中小企業の経営環境が今、
何が起きているのか
- これから対応すべき4つの課題とは
- 価格高騰の経営環境激変の中、
今、中小企業が取り組むべきこと
- 自分軸で尽くしたことは報われる返報性の法則
- わかってほしい！を承認すると人が動く
- 曖昧な喜びがお金の雪だるまを作る
- お客様は神様じゃない！！
客を選ぶと利益が増える
- 原点を思い出すとやる気が出る
- 3つの感情の経営戦略が成功する
- 報連相をすると、仕事が増える

講師

中小企業診断士

(有)まる進代表取締役

渡辺 進也



父親の急逝により、家業の印刷会社を19歳で事業承継する。年々売上減、赤字累積のなか、暗黒時代を経験する。2006年、中小企業診断士の資格取得を機に、コンサルタント事業を立ち上げる。

これまで16年間、1600社以上に、売上改善・資金繰りを中心とした経営課題を自らの実体験のもとコンサル指導し、わかりやすさや実効性が高いと評価を受ける。

昭和時代の経営思想に囚われず、「共感の時代」に対応する経営戦略で成果を上げている。

10代での事業承継以来、小規模企業経営の印刷業に26年携わり続け、赤字経営、社会の底辺を味わった経験から中小企業が自分軸で主役になり、誇りと尊厳を守り、存在意義を発揮できる社会にすることをビジョンに掲げている。

現在、中小企業大学校の外部講師、金融機関や公的支援機関での指導実績も多い。

経営計画策定を通じて成長戦略を支援しており、顧問先には地域のリーダー企業が多い。