

消費税軽減税率・税率引き上げ（環境変動）を好機とすべく

中小企業における新商品・新サービスの開発、

販路開拓のポイント

少子高齢化により顧客人口も減っていく中、消費税率引き上げの予定等、今後も企業経営を取り巻く環境は厳しさを増していくことが懸念されます。そのような環境下、中小企業が今後継承していくためには、環境や顧客ニーズの変化に対応した新商品・新サービスが必要不可欠となります。

長年に渡り多数の中堅・中小企業の支援実績を有し、かつ、自らも経営者として経営マネジメント・事業展開に携わってきたコンサルタントより、「売れる商品・サービス」を考案するための着眼点と販路開拓の実践方法を、自社・他社事例を交えて紹介します。経営コンサルタント歴48年の現場実践型コンサルタントが、三現主義（現場・現物・現実）に則って熱く語る講演を是非ご聴講ください。

日時 ▶

9月10日(火)15:00~17:00

会場 ▶

宮若商工会議所 5F 大会議室
(宮若市宮田 3673-3)

受講料 ▶

無料

定員 ▶

30名

講師 ▶

齋藤 公一 氏



JNS グループ代表

株式会社ソルネット経営

代表取締役会長

国際公認経営コンサルティング協議認定 CMC
全能連認定マスター・マネジメント・コンサルタント

1965年 フランスベッド販売株式会社に入社

・使命感販売によりトップセールス、トップマネージャーとなる

・各地所長、支店長として数々の新記録を樹立

1971年株式会社田辺経営(現株式会社タナベ経営)に入社

・社長賞2回受賞

1978年 自らの経営理念を実践すべく独立

2010年 3つの法人組織より構成される「JNS グループ」を設立

現在に至る

セミナー内容 ポイント ▶

- ① 消費税価格転嫁・軽減税率制度の概要説明
- ② 新商品開発の着眼点と行動
- ③ “サービス”とは何か？
- ④ 販路開拓における最大ポイント
～お客様を販路とする～

9/10 消費税率引き上げに伴う経営力強化セミナー

「新商品・サービス開発、販路開拓のポイントセミナー」参加申込書▶▶ FAX : 0949-32-1205

住所			
事業所名		TEL	
受講者名		FAX 又は メールアドレス	

※ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

お問い合わせ→宮若商工会議所：山口

TEL : 0949-32-1200 / FAX : 0949-32-1205