

売上・利益を伸ばす 設備投資計画を策定

～設備購入は、ものづくり補助金を活用～

国は、2020年までを「生産性革命・集中投資期間」とし、減税、補助金等の支援策を講じ設備投資を促進しています。さらに、2019年10月の消費増税へ政策の総動員が予定されており、ものづくり補助金も平成31年度経済産業省概算要求に計上されています。

設備投資時に生じる問題点や課題

- ①設備投資の理由が「設備の老朽化」
「単に新しい設備が欲しい」
- ②設備投資の目的、目標がない
- ③設備投資しても新規受注を獲得できない
- ④設備投資が売上・利益につながらない



【本セミナーの特長】

- ①ニーズ・需要対応で設備投資する
- ②設備投資の目的、目標を明確にする
- ③設備投資で差別的優位性を図る
- ④設備投資で売上・利益を上げる
- ◎ものづくり補助金に完全対応

【セミナー内容は裏面】

日程：平成31年2月5日（火） 14：00～16：00

会場：ものづくり創造拠点 SENTAN

対象：市内の中小製造業

（設備投資を検討する・ものづくり補助金を活用したい企業）

受講料：無料

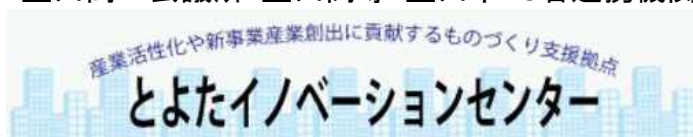
講師：野中龍一（とよたイノベーションセンター コーディネーター）

問合せ・申し込み：裏面をご覧ください

申込締切：平成31年1月29日（火）

主催

豊田商工会議所・豊田高専・豊田市 3者連携機関



TEL:0565-47-1240 FAX:0565-47-1242

「売上・利益を伸ばす設備投資計画を策定」 セミナー内容

①ニーズ・需要対応で設備投資する

老朽化による代替も必要ですが、もう少し先のことを考えてみませんか。お客様のニーズ・需要を正確につかむことで、必要な設備投資により売上・利益が伸びるイメージを明確にすることができます。

②設備投資の目的、目標を明確にする

具体的な目的、目標を定性的、定量的に明確にすることで、目的、目標達成に必要な取り組みも明確になり、目的、目標達成が可能となります。

③設備投資で差別的優位性を図る

新規受注の獲得のためには、他社とは違うこと、つまり差別的優位性の確保が大切です。優位性の事業イメージを明確にします。

④設備投資で売上・利益を上げる

設備投資による売上拡大を需要を踏まえ、販路開拓による売上・利益を上げる事業イメージ実現に向けた道筋を描きます。

受講申込票

申込先

FAX: 0565-47-1242

E-mail: ticinfo@toyota-innov.aichi.jp

受講申込票に記入の上、FAX又はEmailで送信ください。

会社名		
所在地	〒	
受講者	部署／役職	部署／役職
	氏名	氏名
連絡先	TEL	E-mail