

2024年9月10日

報道関係各社 各位

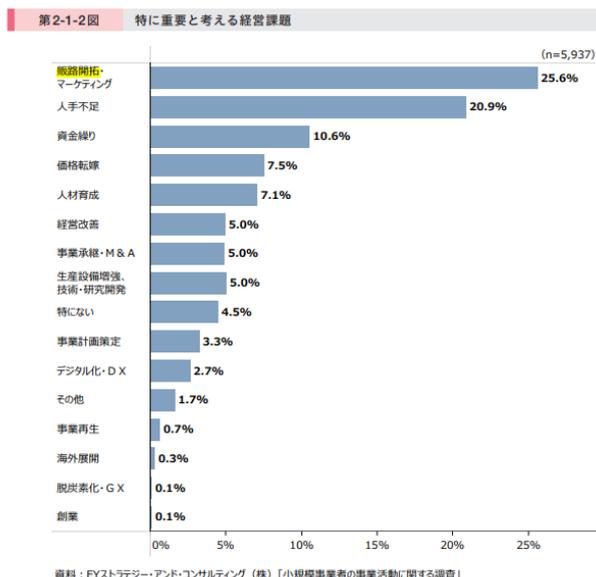
横浜商工会議所  
中小企業相談部

## 中小企業・小規模事業者の「販路開拓」について、 販促ツールの作成方法を学ぶ「横商経営塾」を開講します。

横浜商工会議所では、10月16日（水）より、全5回の連続講座形式セミナー「横商経営塾」を開講します。業歴の浅い「成長期」の中小企業・小規模事業者をメインターゲットに、本セミナーの中で、いかに「自社の強み」を活かしながら持続可能な事業を展開していくのか、加えて、その強みをいかに対外的にPRしていくのか、PR時に必要な販促ツールの作成方法について解説します。「成長期」にある中小・小規模事業者は、次の横浜経済を支える重要な担い手と考え、当所ではそうした事業者に対し、積極的な支援活動を行っていきたいと考えております。

### ●経営上の課題で最も多い「販路開拓・マーケティング」に対するニーズ

日本国内における事業者数の99%を占める、中小企業や小規模事業者において、コロナ禍以降の経営環境の変化やニーズの多様化に適応し、成長していくためには、「自社の強みが何なのか」を分析し、事業計画を立て、強みを訴求することで競合他社と差別化し、販路を開拓することが重要です。



出典：2024年版「小規模企業白書」

[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2024/PDF/shokibo/04sHakusho\\_part2\\_chap1\\_web.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2024/PDF/shokibo/04sHakusho_part2_chap1_web.pdf)

## ●「自社（製品・サービス）の良さ」をいかに伝えるか

昨今、「事業再構築補助金」や「小規模事業者持続化補助金」など、中小企業・小規模事業者を支援する補助金制度が充実する中、横浜商工会議所では、補助金活用による成果をより効果的に実践し、「販路開拓」を目指す中小企業・小規模事業者を対象に、「横商経営塾」を開講することで、地域経済を支える中小企業・小規模事業者の経営支援を推進してまいります。

本塾では、「売上につながる」販促ツールの作成に特化し、実践的なノウハウを伝授します。チラシ、HP・LP、営業資料、プレゼンテーションなど、多岐にわたる販促ツール作成を通じて、顧客の心を掴み、売上アップに直結する方法を習得します。

## ●人的ネットワークの構築も

当所事業において「交流会」は人気が高く、成長期の事業者は持続可能な事業展開において相談相手を求めていることや、人的ネットワークの構築から新規顧客獲得の可能性を見出していることが推察されることから、本塾では初回と最終回に交流会を開催し、事業者間の交流促進を図ります。

[詳細はこちら→](#)



### 【講師】

株式会社 Y-プロデュース 代表取締役 野竿 達彦 氏

銀行、求人広告会社、商工会議所での長年の経験と、これまでに 2 万件を超える販促支援実績を活かし、小規模事業者・中小企業の売上アップを支援。

### 【本件に関する問合せ先】

横浜商工会議所 中小企業相談部

担当：山城・井倉

TEL:045-671-7519