

2026年2月 オンラインセミナー相談会のお知らせ

- 開催日の3営業日前までにお申し込みください。※キャンセルの場合は必ず前日までにお知らせください。
- 中小企業・小規模事業者または、それに類する方、創業予定者が対象のセミナーです。

価格転嫁

価格転嫁のススメ



コーディネーター
鶴田 卓也
中小企業診断士
社会保険労務士

内容
様々なモノ、サービスの価格が高騰している昨今、会社は従来どおり利益を生めているのでしょうか？適正な価格転嫁を進めるために会社の現状を分析しましょう！

2月2日(月)16:00～17:00
定員10名

賃上げ

賃上げ時代の収益力改善



コーディネーター
鎌田 晶子
中小企業診断士

人手不足、物価高が継続する中で、高水準の賃上げ目標が想定されています。企業が行うべき、価格交渉を含む収益改善、コスト管理のポイントをお伝えします。

2月3日(火) 14:30～15:30
定員10名

経営改善

資金繰り・経営改善はここから
～決算書を知る講座～

コーディネーター
櫻田 誠二
中小企業診断士

日々の事業に邁進していると、意外とおろそかになりそうですが、決算書を読むことは大事な基本となります。金融機関担当者が着目する決算数字のポイントが知りたい！という声にお応えしますぜひご参加ください。

2月4日(水) 14:30～15:30
定員10名

賃上・交渉

賃上げをチャンスに変える！
価格交渉で利益創出

コーディネーター
渡部 信子
中小企業診断士

内容
最低賃金は8.4%上昇
交渉時に持参する資料の作成

2月10日(火) 14:30～15:30
定員10名

IT活用

販促物パワーアップ法
CanvaとAIを使いこなす

コーディネーター
中野 智恵
デザイン・SNS

チラシ制作のためのコツ・ノウハウをお伝えします。テンプレートの選び方・AIへの聞き方 すべてコツをつかめば作るチラシ・パンフレットの集客力が格段にあがります。

2月10日(火) 16:00～17:00
定員10名

経営改善

創業・新規事業に使える
マーケティングの基礎講座

コーディネーター
土田 茂
認定SWOT分析
コンサルタント

内容
マーケティングを行うことは事業成功の鍵です！この講座では、特に創業や新規事業を行う際に役立つ内容についてしっかりお伝えします！

2月13日(金) 14:30～15:30
定員10名

IT活用

ChatGPT 定番の質問文24選



コーディネーター
秋元 英樹
デザイナー

「AIを仕事で使いたいけどどう使えばいいんだろう？」「他の人はどんな使い方をしてるんだろう？」そんな疑問に答えるAI初心者必見のセミナーです。

2月16日(月) 14:30～15:30
定員10名

IT活用

IT運用「2026年問題」とは



コーディネーター
青木 一幸
ITコーディネーター

IT分野でも毎年何らかの「問題」が囁かれています。2026年は運用に携わる人材と、現場に求められる構造改革です。まずは現状を整理して次のアクションに備えるまでを解説します。

2月17日(火) 14:30～15:30
定員10名



価格転嫁



コーディネーター
佐々木 雅樹
行政書士

価格転嫁と価格交渉術

まもなく期限を迎える最低賃金アップを乗り切る価格転嫁・価格交渉術に魔法はありません。納得いただく交渉プロセスをお教えします。

2月19日(木) 14:30～15:30
定員10名

人手不足



コーディネーター
大森 麻美
キャリアコンサルタント

入社1年目を定着させる現場 マネジメント強化

内容

- ① 入社初日～90日でやるべきこと
- ② 上司・先輩・人事の役割分担
- ③ 1on1個人面談のスキルアップ

2月20日(金) 14:30～15:30
定員10名

経営改善



コーディネーター
藤嶋 智
中小企業診断士

会計を知る 「決算書の読み方」

内容

決算書は会社の実態を利害関係者に伝えるコミュニケーションツールです。相手が何を見ているか図解していきます。

2月24日(火)14:30～15:30
定員10名

IT活用



コーディネーター
富澤 稔
デザイナー

「放置HPは「負債」になる」 AI時代に取り残されないための Web緊急点検

内容

Webマーケティングルールは一変しました。AI時代に適応し、成果を出すには「情報の質」と「体験」の設計が不可欠です。今、経営者が押さえておくべき具体的な改修ポイントを提示します。

2月25日(水) 14:30～15:30
定員10名

収益力向上



コーディネーター
佐藤 茂樹
経営士

販路開拓に足りないこと

内容

- ・ひとの基本原理とは
- ・販売に至る3つの壁とは
- ・商談相手を販路に導く手順とは
- ・備えるべき営業力とは

2月25日(水) 16:00～17:00
定員10名

価格転嫁



コーディネーター
杉田 和可子
北ライター・編集者

付加価値を高める伝え方で 「価格転嫁」に納得感を

価格転嫁したいけど、踏み切れない…。お客さま離れが怖い…。そんな風に感じていませんか？強みを見直し、付加価値を高めることで「価格転嫁」しやすくなるポイントをお伝えします。

2月26日(木) 14:30～15:30
定員10名

経営改善



コーディネーター
渡邊 光彦

スムーズな資金調達！ 金融機関との交渉術

内容

- ・プロパー貸出と保証協会付貸出の違い
- ・経営者保証を理解してますか
- ・金融機関の契約書について

2月26日(木) 16:00～17:00
定員10名

省力化



コーディネーター
野中 健吾
中小企業診断士

SDGs経営のススメ！

内容

昨今、関心が高まってきている「人的資本経営」との関連性が高いSDGsの考え方をテーマにご説明いたします。

2月27日(金) 14:30～15:30
定員10名

参加方法

1. QRコードよりオンラインセミナーの特設ページへアクセスします。
2. 参加したいセミナーのチラシをクリックし、申込フォームへアクセスします。
3. 必要事項をご記入の上送信してください。
4. 開催日直前に、参加URLが記載されたメールが届きます。
5. 開催当日は、参加URLにアクセスしてご参加ください。

オンラインセミナー

特設ページはこちら▼



お問合せ
は
こちらへ

TEL 018-860-5605

(受付／平日9時～17時)

E-mail akita.yorozu@bic-akita.or.jp

秋田県よろず支援拠点

〒010-8572 秋田市山王三丁目1-1 秋田県庁第二庁舎2階

公益財団法人あきた企業活性化センター 内