

東京よろずゼミ

借換・新規借入における 目標売上の設定方法について

日時

随時開催【完全予約制】 ※開催日時は電話にて調整

①9:30~10:30 ②11:00~12:00 ③13:00~14:00 ④14:30~15:30

開催
方法

対面（立川事務所） または オンライン 開催

対象
定員

各回 1 事業者

参加費
無料

プログラム

◆概要

借換や新規借入、人材採用などを予定されている場合、返済や回収に必要な売上高を知りたくなります。その設定方法をご紹介します。また、設定した目標売上の達成方法についても一緒に考えます。

例えば、

- ・新たに借入したとき、返済するのに、年間どの程度売上高が必要になるか。
- ・据え置き期間が終了し返済が開始されたとき、どの程度売上高が必要になるか。
- ・2年後に3人増員したら、給与を支払うのにどの程度売上高が必要になるか。
- ・損益分岐点を用いた管理手法のご紹介、等。

◆東京都よろず支援拠点 コーディネーター 高坂竜太

<略歴>

中小企業診断士

武蔵野商工会議所 専門家登録

東京都信用保証協会 起業サポート コーディネーター

補助金に関する支援、セミナーに多数従事している



お申込みは下記にお電話ください

東京都よろず支援拠点

TEL：03-6205-4728

※電話対応時間 9:00~12:00、13:00~16:00

