

新しい時代の 業績アップ6か月セミナー

● 全社運動サポートコースを新設!



高付加価値化で粗利を追求する損益構造へ



講師
松原 誠
NISSOKEN セミナー講師

経済活動が活発化してきた一方、人手の問題、賃金の問題、物価高の問題、懸念される国際情勢など、中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況が続いています。その中できちんと売上を上げ、粗利を確保し、業績を上げていくためには、もはやコスト削減だけでは通用しません。

業績アップ6か月セミナーでは、ロスコスト・プロフィットコストを見極め、正しくコストコントロールしていきます。また、商品やサービスを高付加価値化することで粗利をとことん追求し、利益を上げられる損益構造に変革していきます。

さらに、2024年度からはコンセプトを革新し、業績アップを全社運動にまで発展させるための、「全社運動サポートコース」を新設しました。セミナー効果を最大化させるため、是非ご活用ください。

● 基本コース か ● 全社運動サポートコース のどちらかを選択いただきます

基本コース

通常のカリキュラム

or

全社運動サポートコース

通常のカリキュラム + 動画学習 + ショートセミナー

※全社運動サポートコースの詳細は中面をご覧ください。

2024年 開催日程

- 第1講 1日目 11:00~18:00 / 2日目 9:00~18:00 / 3日目 9:00~17:00
- 第2講以降 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京研修センター オンライン	7月 1日(月) ~ 3日(水)	8月 1日(木) 2日(金)	9月 2日(月) 3日(火)	9月30日(月) 10月 1日(火)	11月14日(木) 15日(金)	12月 9日(月) 10日(火)
福岡研修センター オンライン	7月22日(月) ~24日(水)	8月21日(水) 22日(木)	9月19日(木) 20日(金)	10月21日(月) 22日(火)	11月21日(木) 22日(金)	12月18日(水) 19日(木)

「セミナーの学びを社内に落とし込むのが難しい」というお困りごとを解決するため、
2024年度より「**全社運動サポートコース**」を新設しました。

お申込み時に、「● **基本コース**」か「● **全社運動サポートコース**」のどちらかを選択いただけます。
全社運動サポートコースでは、セミナーの学びをさらに深め、業績アップの取り組みを全社運動に
発展させることができます。セミナー効果を最大化させるため、是非ご活用ください。

動画学習

ショートセミナー

全社運動サポートコース

業績アップ専用の動画学習

動画視聴&動画やファイルをアップロードできるアプリです。
パソコンやスマートフォン等の端末でご覧いただけます。

1. 各講の学びを落とし込むための動画(毎講後5本)で学びを深める!

各分野に精通する講師による特別動画で、各講の学びがさらに深められる内容になっています。
業績・マーケティング・経営理念・コミュニケーション・可能思考の5つの分野で各講のテーマを
掘り下げます。セミナーの学びをさらに深め、セミナー効果を高めてくれます。

第1講	【第1講後】第1講の学びを落とし込む動画	第2講	【第2講後】第2講の学びを落とし込む動画
テーマ 損益構造	・利益とは何か?利益の源泉はどこにあるか ・売上・利益が上がらないのはどこに問題があるのか ・組織能力を高めるための組織コミュニケーション 等	テーマ 商品力	・商品コンセプトとは ・業績アップを全社運動にまで浸透させるポイント ・業績アップのための「雑談、相談、面談、対話」 等

2. 動画を社内の**業績アップ委員会**などで一緒に視聴して、 講義内容の理解を共に深めることができる!

自分で説明をしなくても、動画を活用することで、業績アップ委員会や社内メンバーにも理解が深まり、業績アップの全社運動を促進できます。



3. 第2講後、第3講後、第4講後に各1回(1.5h)

講師による**全社運動推進ショートセミナー【オンライン】**の開催

業績アップの担当講師によるショートセミナーを行います。
各社の取り組みも発表いただきますので、他社事例を参考にしながら、
自社の業績アップ活動に活かすことができます。

(対象:全社運動サポートコース申込のご受講生)



東京開催 2024年 8月23日(金)、9月17日(火)、10月18日(金) 15:00~16:30

福岡開催 2024年 9月11日(水)、10月 3日(木)、11月 7日(木) 15:00~16:30

全社運動サポートコース料金システム(税込)

基本コースに加え お一人様 **33,000円**
(複数参加の場合、お一人様 27,500円/人)

- ・セミナー期間中、全社運動サポートコースのサービスが受けられます。
- ・システムのご利用は、第1講から第6講までとなります。
- ・複数参加される場合は、全員分のお申し込みが必要です。

損益構造を見直し、 6か月で業績を上げる!

// セミナーの特長 //

1. 業績アップの講義や体験談、豊富な事例で自社に活かせる情報を得る

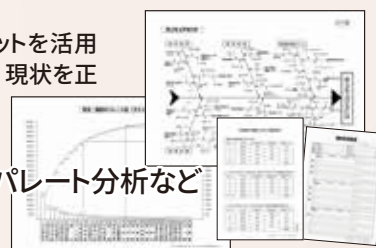
業績アップの理論や具体的なノウハウを学び、職場で実践します。職場での実践を通してセミナー内容への理解を深めながら、自社の業績アップを図ります。



2. 自社分析を行い、現状を把握する

決算書や様々なフォーマットを活用しながら自社分析を行い、現状を正確に把握します。

特性要因図やパレート分析など



3. 損益構造を理解し、自社の経営数値に基づいた対策を打つ

自社発展に必要な利益の額や、各経費の割合を分析します。これらの分析をもとに売上と経費削減の目標を設定し、業績アップに取り組みます。



4. 経営感覚・戦略思考を磨く

数字への理解が深まり、自社の損益構造を理解することができます。また会社経営とは何かを学ぶことができ、経営感覚や戦略思考を磨くことができます。



5. 異業種の交流から、経営の考え方や知識を学ぶ

全国からさまざまな業種の方がご参加されます。異業種の皆さんと学ぶことにより、今まで気づかなかった経営のヒントや発見が多くあり、自社や業界の固定観念を打破していきます。



6. アドバイザー(経営者)からの実践的なサポート

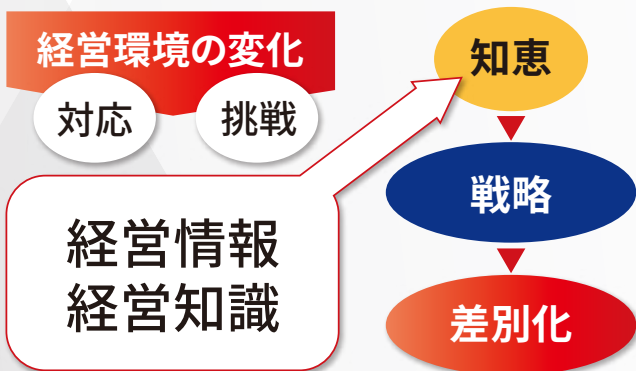
セミナー期間中、各グループには担当のアドバイザーがつき、受講生をサポートしていただけます。実務に役立つアドバイスや具体的な方法など、受講生に合わせたサポートがあり、業績アップに大いに役立ちます。



// セミナーのポイント //

- ・ 売上・利益の関係性について学ぶ
- ・ 自社商品の分析と販売戦略を立案する
- ・ 顧客から愛される企業へと変革する
- ・ 「あなたから買いたい」と言われる営業スタイルを築く
- ・ 新規開拓で顧客を増やす
- ・ 業績アップの仕組みをつくる
- ・ 少数精鋭の組織をつくる
- ・ 数字が読め、結果をつくる人材を育てる

このセミナーでは流行の経営手法や戦略を導入するのではなく、経営の基本に立ち返って、業績アップの手法を体得していただきます。理論を学ぶだけでなく、6か月の職場での実践を通して、利益の上がる企業体質へ構造変革をしていきます。



// セミナーカリキュラム //

第1講

損益構造の改革

- ・自社の損益分岐点売上高を知る
- ・売上アップ6つの特性要因とポイント
- ・売上の上昇の具体的な上げ方
- ・変動費と固定費の削減方法
- ・パレート図を使った固定費・変動費の分析
- ・決算書で行う経営分析

第2講

商品力が業績を決める！ 商品コンセプトとは何か？

- ・自社はどんな商品を買っているか
- ・商品寿命と商品開発
- ・創客の具体的方法
- ・商品とは何か
- ・自社で可能な得意先獲得法
- ・顧客の4分類

第3講

ライバルは利益を出す 戦略を持っている

- ・重要度の高い経営資源は何か
- ・自社商品の市場性(成長・順調・低迷・没落)
- ・自社とライバル企業比較、市場での位置づけ
- ・企業体力×戦略で決まる企業の脅威
- ・これからの戦略思考は何か
- ・ライバルから学ぶベンチマークの仕方

第4講

経営資源の集中戦略

- ・赤字から1億の経常利益を出したS社の事例
- ・次の商品を育てなかつた悲劇
- ・守るための戦略
- ・捨てるのが固定費と変動費を下げる
- ・販売力を身につける
- ・販売実習

第5講

顧客サービスの戦略

- ・「育てる・攻める・守る・捨てる」の次に打つ手
- ・顧客満足とは何か
- ・顧客満足検討表
- ・顧客不満足60%は“顧客対応”が原因
- ・顧客満足で業績を上げる事例研究
- ・特性要因図…その作り方と活用法

第6講

顧客価値を 最大化する戦略

- ・昨日・今日・明日の経営とは
- ・業績アップのための特性要因と具体的事例
- ・マーケティングの5つの機能
- ・中小企業にできるマーケティング
- ・人に光をあてる経営
- ・人材育成を急げ

// 受講生インタビュー //



株式会社 島本食品
代表取締役
波多江 正剛 様
食品製造販売業
(福岡県)

参加されたきっかけをお聞かせください。
少しずつ売上が下がっていく中、どうしたら業績を回復できるかわからず、受講を決めました。

どのような気づきや学びがありましたか？
全社で業績向上に取組む大切さを学びました。みんなで目標を作り、そのために必要な行動を計画し、アクションを起こして結果を見る。社員さんも巻き込んで、1つの数字を作っていく。業績を良くしていくという形を学ぶことができました。

会社にどのような変化がありましたか？
セミナーで顧客ターゲットを絞り込み、サービスを整理することで喜ばれる売り方を見つけ、顧客が増えました。セミナー参加後、損益構造が変化し、経常利益率も6%以上改善しました。これを基に、次のステップやチャレンジを共に考えることができるようになりました。
これまでの経営に対する考え方がガラッと変わり、単に個々の業績向上だけでなく、全体としての組織力の重要性を理解しました。
チーム全体で一丸となって目標に向かって行動することで、業績を改善し続ける大切さを実感しました。

業績アップ成功事例

株式会社阪井金属製作所

代表取締役
阪井 博史様 (大阪府) 金属加工製品販売業

売上だけを追わず、お客様との対話を大切にして、創業以来の最高益を達成!

セミナーの中で、最初にパレート分析を行った結果、電気関係の粗利益が高いことに気づきました。そこで、**エンドユーザー様へのヒアリングを実施しました。**これにより、注力すべきターゲットを明確にし、**リソースを集中させる方針を定めることができました。**

さらに、ライバル企業の分析からリアル営業の重要性を認識しました。自社はインサイドセールスを得意としてきましたが、リアル営業を強化したところ、新たな設計案件の紹介や多くの課題提供を受けることが増えました。これを通して、コミュニケーションの重要性を再認識しました。

また、ライバル企業分析を通じて、営業、品質管理、外注管理が明確に区分されたチーム制度の存在を知り、属人化しない仕組みを学びました。自社では1人の担当者が業



務全体を担当していましたが、今後は部下とともにこのチーム制度を導入していきます。

セミナーの後、即座に社内に「業績アップ委員会」を設立し、社員全員での取り組みを開始しました。役員の給与・賞与を見直し、その節約分を幹部候補者の昇給に充てることで、モチベーションを向上させました。また、企業理念に共感する工場との密接な協力の下、価格交渉を進めました。**単に売上を増やすのではなく、お客様との対話を重視し、設計の依頼、短期納期の案件、半導体関連の案件など、多角的な視点からの受注活動を展開しました。**結果として、売上、経常利益、粗利益が創業以来の最高値を更新しました。業績アップ研修では全力で取り組んだ個人や企業が大きな成果を得られると実感しています。



株式会社シンコーワ

代表取締役会長
古市 光明様 (三重県) 建設業(道路交通システム業)

セミナーがきっかけで下請けからの脱却に成功。100年永続黒字経営のリーディングカンパニーを目指す!

2005年に最初に業績アップセミナーを受講した時は、下請けの下請けのような立ち位置の会社でした。ところが、セミナーで目標達成に向けて取り組む中で、今までだったら引き受けなかったような仕事を急遽請け負うことになり、**それが後に下請けから元請けに転向させるきっかけをつくったのです。**



その後は周辺事業を強化する戦略を立案し、交通関連の様々な工事の設計・施工・保守を行いました。また「交通信号工事士」という資格制度を創設し、業務従事者が誇りを持って働けるように取り組みました。

新入社員の早期離職が課題であったため、独自の研修センターも設けました。そこで、座学と実技によって知識・技術を身につけ、さらに実習のため実際の工場現場に出向いて実務経験を積みます。この間も給与は支給するので、収入を得ながら技術

を学ぶことができます。このことが若い社員のモチベーションを高め、技術の継承もでき、人材の定着と育成につながっています。



業績アップセミナーは、様々な疑似体験ができます。各役職の立場から経営をみることができたり、目標設定や達成の難しさを体験を通して学ぶことができます。継続して派遣することで、学びが社内に落とし込まれて、業績が良くなっていきました。

今後も、道路交通システムの安全安心を追求し、快適な交通社会を目指し取り組んでまいります。



参加要領

■ 受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補・管理職

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

■ 受講スタイル：会場受講またはオンライン受講

- ・東京研修センター
- ・福岡研修センター

※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。

■ 持参物：◎3期分の決算書(または確定申告書)

※経営分析に使用します。提出することはありません。

◎桁数の多めの電卓

※自社の現状分析を行います。売上高の桁数が入るものをご持参ください。

◎その他、各講にて指定された物

■ 受講料(税込)：

● 基本コース

	法人会員	一般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円/名	

● 全社運動サポートコース

	法人会員	一般
1名	289,300円	315,700円
複数参加	261,800円/名	

《全社運動サポートコース料金(税込)》

基本コースに加え お一人様 33,000円
(複数参加の場合、お一人様 27,500円/人)

- ・セミナー期間中、全社運動サポートコースのサービスが受けられます。
- ・システムのご利用は、第1講から第6講までとなります。
- ・複数参加される場合は、全員分のお申し込みが必要です。

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。

※法人会員のフレックスコースのご利用またはTT特典の振替(1枠につき1名、全社運動サポートコースも可)が可能です。

※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。

※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

※複数参加の価格は、同一日程のご参加に限ります。

同一日程であれば、受講方法(オンライン・会場参加)は問いません。

お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

業績アップ6か月

検索

<https://www.nisouken.co.jp/>



会場・お問い合わせ先

7月1日開催

東京研修センター

〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7

TEL(03)5632-3030

FAX(03)5632-3051



7月22日開催

福岡研修センター

〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27
博多駅東パネスビル5F

TEL(092)475-1466

FAX(092)482-8392



■ 大阪研修センター

TEL(06)6388-7741

FAX(06)6388-7739

■ 名古屋研修センター

TEL(052)483-0471

FAX(052)483-0500

■ 札幌研修センター

TEL(011)729-2141

FAX(011)729-2145

■ 広島営業所

TEL(082)502-6281

FAX(082)502-6282

■ シリコンバレーオフィス



セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。

アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。

一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。

(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドをご覧ください。

※コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。

※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。

※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。

※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。

※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。

○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。

○NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。