

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

※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
※3密を避けるため各会場に定員を設定しておりますので、会場希望の方はお早めにお申し込みください。
※感染拡大状況により、ご受講生の安全を第一にオンライン開催に変更させていただく場合がございます。

■ 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)

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

※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特典をご利用いただけます。
※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。

■ ご案内：当日のご案内や資料はメールでお送りします。ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきますこともあります。

- ※セミナー中に新型コロナウイルスの陽性が判明した場合、直ちにオンラインに切り替えさせていただきます。その際、交通費や宿泊費などは各自負担となりますので何卒ご了承ください。
- ※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・感染状況により、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

会場・お問い合わせ先

1月25日開催

[本会場]

大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL(06)6388-7741
FAX(06)6388-7739



[サテライト会場]

広島営業所

〒730-0013 広島市中区八丁堀10-14
八丁堀マエダビル5F

TEL(082)502-6281
FAX(082)502-6282



2月8日開催

名古屋研修センター

〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25
TEL(052)483-0471
FAX(052)483-0500



■ 東京研修センター

TEL(03)5632-3030
FAX(03)5632-3051

■ 福岡研修センター

TEL(092)475-1466
FAX(092)482-8392

■ 札幌研修センター

TEL(011)729-2141
FAX(011)729-2145

■ シリコンバレーオフィス



⚠️ メールアドレス ご注意ください

個人のメールアドレスをご入力ください。
代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
(例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

お申し込み方法

セミナー情報、
お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ

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

業績アップ6か月

検索

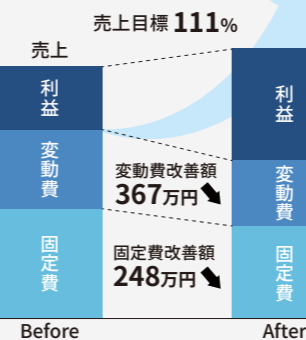
「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

- 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。

損益構造を見直し、6か月で業績を上げる! ビジネスモデルの変革は 損益構造の把握と理解から!

セミナーの最新実績

(2022年大阪 172名)

名古屋担当
講師

NISSOKEN セミナー講師

末武弘稔

大阪・広島担当
講師

NISSOKEN セミナー講師

松原 誠

会場受講

オンライン

受講スタイルが
選べる!

業績アップ6か月セミナー

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。

- ✓ 自社が何にコストを使うのかわかる
- ✓ 6か月でコストコントロールができる
- ✓ 顧客から選ばれ続ける仕組みができる
- ✓ コスト意識の高い人材育成ができる
- ✓ 顧客満足経営ができる

2023年開催日程

- 第1講 1日目 13:00~19:30 / 2日目 9:00~19:30 / 3日目 9:00~18:00
- 第2講以降 1日目 13:00~19:30 / 2日目 9:00~18:00

※第2講以降1日目11:00~12:00で全体経営会議を行います。

また、各講の間にご受講生同士でミーティングを行う場合があります(任意参加)。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・大阪研修センター ・広島会場(サテライト) ・オンライン	1月25日(水) ~27日(金)	2月27日(月) 28日(火)	3月27日(月) 28日(火)	4月27日(木) 28日(金)	5月29日(月) 30日(火)	6月29日(木) 30日(金)
・名古屋研修センター ・オンライン	2月 8日(水) ~10日(金)	3月 8日(水) 9日(木)	4月17日(月) 18日(火)	5月10日(水) 11日(木)	6月12日(月) 13日(火)	7月10日(月) 11日(火)

損益構造を改革し、利益の上がる体質をつくらう！



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

セミナーの特徴

- 01 職場で実践し、業績を上げる
- 02 目標設定をして、業績アップに取り組む
- 03 異業種から学べる
- 04 アドバイザー(実務経営者)からの実践的なサポートがある



業績アップ成功事例

一つの商品を徹底して磨くからこそ商品価値が生まれる

卸売業O社が業績アップ6か月セミナーで学び、実体験から気づいたこと

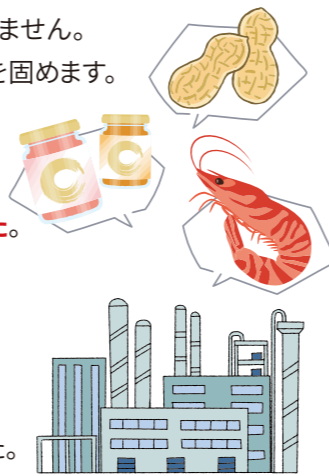
01 社長が味わった苦い体験

営業に行くたび、バイヤーからは「いくらで卸してくれるの？」と価格交渉の嵐…。また、「他の問屋が卸すものとどこが違うの？」と聞かれても、明確に答えることができません。社員には同じ思いをさせたくない！そこで、値段ではなく**価値で競争する**決意を固めます。

02 ビジネスモデルのイノベーション

価値で競争するための取り組み例

1. 卸問屋でありながら、自分たちをメーカーと位置づけ、**独自のものを生み出した**。
2. ターゲットに合わせた、**中身を引き立てる魅力的なデザイン**の追求。
3. 自社の包装技術を磨き、**少品種大量販売から多品種小ロット販売へ**。



03 商品価値を磨き続ける

「一つの商品を徹底して磨くからこそ、商品価値が生まれる」という考えのもと、仕入れ先・オリジナル・衛生面など徹底的にこだわり、商品価値を磨き続けてきました。その結果、見事**唯一無二の会社へと**成長を遂げたのです。

ライバルと同じ売り方をしているのでは業績アップはできない！

同じものを同じように売っているのでは価格競争に陥ってしまいます。このセミナーでは「誰に」「何を」「どのように」売るかを見直し、損益構造の改革を行い、業績アップを図ります。

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った悲劇
- ・守るための戦略
- ・捨てること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

6か月で業績アップを実現した受講生の声



株式会社スズソウ
代表取締役社長
鈴木 礼治 様
葬祭業
(愛知県)

参加されたきっかけをお聞かせください。
業績が伸び悩んでおり、解決策を模索していました。自身の業績に関する知識の確認と学び直しのため、以前から評判を聞いていた業績アップ6か月コースに社員さんと一緒に参加しました。

どのような気づきや学びがありましたか？

業績アップの基礎をわかりやすく丁寧に学べました。誰に何を、どのように売るのが？自社が本当に売りたいもの(こと)は何なのか？頭でわかっていてもできていないことをコツコツ実践したことで、業績アップに繋がりました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

特にコストについて意識が高まりました。変動費に関しては特に幹部が協力してくれて、即業績アップに繋がりました。社員さんと一緒に受講したことで、共通の認識、意思決定の時間の短縮、プレがなくなりました。また販売実習で得た情報を共有したことで、自社の価値も共有できました。私が細かな指示をしなくても、皆が可能思考で、自発的に考えて行動するようになっていました。これからも顧客満足の向上と社員さんの幸せのため、より必要とされる会社を目指し学び続けます。



株式会社アース・ゲイン
代表取締役
藤野 彰弘 様
建設・不動産業
(岡山県)

参加されたきっかけをお聞かせください。
最初に受講したのは15年前、自社の損益構造の改善と経営感覚を持った幹部社員の育成を目的に参加しました。昨年、当時の資料を基に委員会活動を再開しましたが、大きな成果が得られず、社員とともに基礎を一から学び直すために再受講しました。

どのような気づきや学びがありましたか？

削減出来ていると思っていた固定費についても、不要なコストが掛かっていたり、変動費についても見直しが必要になっていたり、まだまだムダが沢山あることに気づきました。「誰に・何を・どうやって売るのが？」という経営の原理原則が不明確であるため、限りある経営資源が活かされていなかったということも痛感しました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

変動費、固定費・売上の進捗管理と行動計画の見直しを習慣づけることができました。また、社員の意識変革が進み、役割の明確化、情報共有など一人ひとりの経営感覚が高まっています。セミナーを通してまだまだ自社のターゲット顧客が不明確であることを痛感しています。今後は業績アップ上級でコア・コンピタンスを学ぶと共に、初級での学びを継続することで永続発展できる会社づくりに努めていきます。