

参加要領

■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。
 ※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。
 ※感染状況を鑑み、10月末までは受講スタイルをオンラインのみに限定させて
 いただきます。ただし11月以降もご受講生の安全を第一に、開催方法を変更
 させていただく可能性がございます。(2021年5月28日現在)

■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
2名	235,400円/名	261,800円/名
3名以上	210,100円/名	236,500円/名
再受講	受講料から1名につき25,300円割引します	


※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。
 ※フレックスコースのご使用およびオーナー会員のIT特典の振替が可能です。
 ※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。

■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。


- ※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。
- ※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
- ※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。
- ※駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。
- ※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

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



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

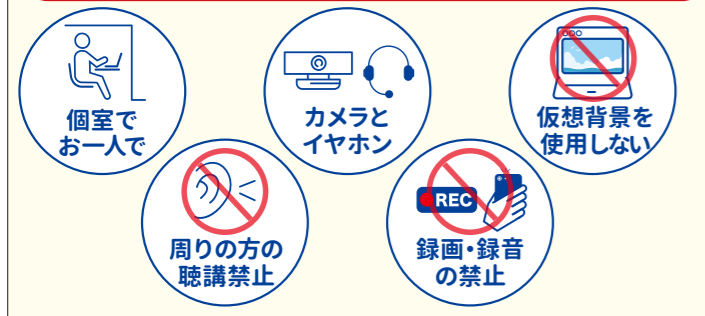
シリコンバレーオフィス



メールアドレス ご注意ください
 ご入力の際
 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)



オンライン受講の際のお願い



- 個室で一人で
- カメラとイヤホン
- 仮想背景を使用しない
- 周りの方の聴講禁止
- 録画・録音の禁止

来館時のご受講生へのお願い



- マスクの着用
- 手消毒
- 抗原検査
- 検温
- 体調面のアンケート

お申し込み方法

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

セミナー情報、
お申し込みはコチラ



ホームページ
<https://www.nisouken.co.jp/>

パソコン

業績アップ6か月

「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。

業績を上げる企業体質に！ 業績アップ6か月 セミナー

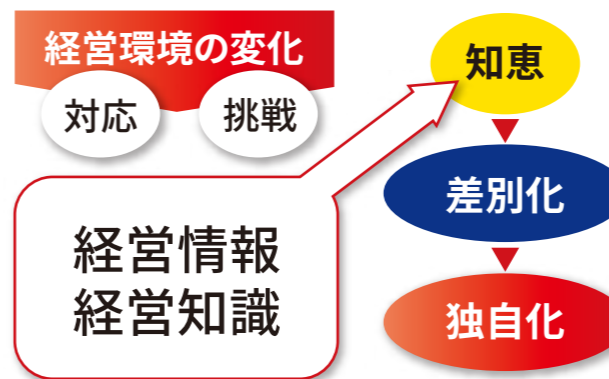
会場受講
オンライン
受講スタイルが
選べる！

2020年(1月～7月 大阪223名) セミナーの平均実績



業績アップに直結の実践型セミナー

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。



セミナーを受講すると

- ✓ 自社が何にコストを使うのかがわかる
- ✓ 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

■2021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1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京	7月 5日(月)～7日(水)	8月 2日(月)3日(火)	9月 1日(水)2日(木)	10月 4日(月)5日(火)	11月 4日(木)5日(金)	12月 1日(水)2日(木)
オンライン受講可	※オンライン受講のみ	※オンライン受講のみ	※オンライン受講のみ	※オンライン受講のみ		
福岡	7月27日(火)～29日(木)	8月26日(木)27日(金)	9月29日(水)30日(木)	10月25日(月)26日(火)	11月29日(月)30日(火)	12月20日(月)21日(火)
オンライン受講可	※オンライン受講のみ	※オンライン受講のみ	※オンライン受講のみ	※オンライン受講のみ		

※感染状況を鑑み、10月末までは受講スタイルをオンラインのみに限定させていただきます。
 ただし11月以降もご受講生の安全を第一に、開催方法を変更させていただく可能性がございます。(2021年5月28日現在)

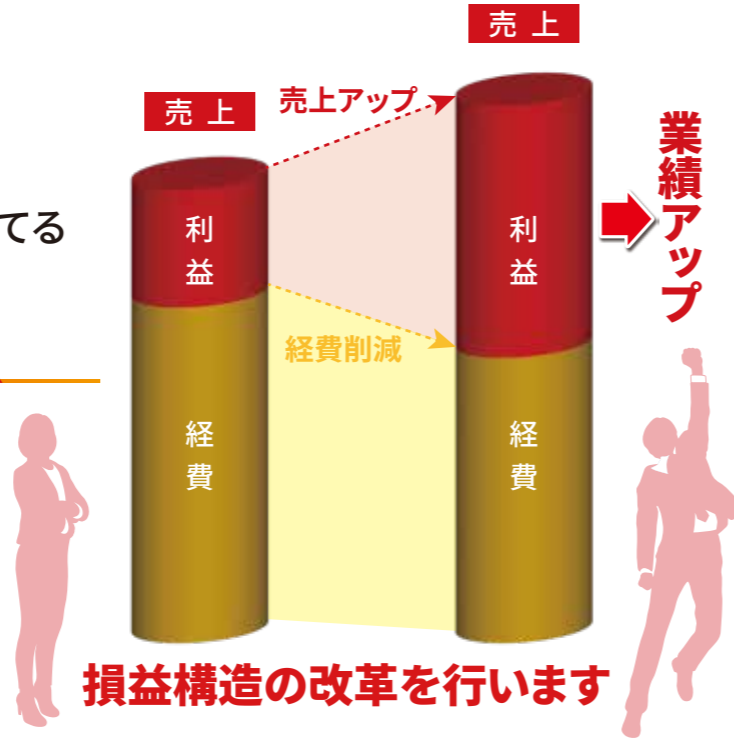
損益構造を改革し、利益の上がる体質をつくらう！

セミナーの8つのポイント

1. なぜ売上や利益が必要なのかを学ぶ
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

セミナーで行う自社の改革点

- 損益構造の見直し
- 商品のラインナップ・販売方法
- 顧客視点からの自社の強みと弱み
- 問題点・課題の抽出方法
- 進捗管理の方法



※研修会場受講とオンライン、両方開催しています。

セミナーの4つの特徴

1 職場で実践し、業績を上げる

業績アップの理論や具体的なノウハウをセミナー会場で学び、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。



職場での取り組みを発表してアドバイスが得られます

3 異業種から学べる

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、いわゆる自社や業界の固定観念を打破していきます。



ディスカッションを通して新しい発見が得られます

2 目標設定をして、業績アップに取り組む

決算書をご持参いただき、自社分析を行います。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めます。



講義での説明をもとに自社分析を行います

4 アドバイザーからの実践的なサポートがある

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。



アドバイザーが親身になってサポートします

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持っているか
 - 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
 - 売上獲得ゲーム(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
 - 顧客不満足の原因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



得能建設工業株式会社
代表取締役
得能 年久 様
建設業
(富山県)

「業績が上がり、黒字転換できました!」

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。昨年、会社は赤字の状態であり、なんとかしたいの思いでTTコースを受講しました。そして会社全体でより良い損益構造をつくるため、今年、社員さんと共に業績アップセミナーに参加しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

このコロナ禍でセミナーに参加して大変良かったです。建設業は今のところ影響はありませんが、今後を考えると素晴らしい備えができましたし、セミナー後も業績アップを続けております。

会社にどのように変化がありましたか?

今までは、売り上げだけを追いかけていました。しかしセミナーのおかげで、変動費、固定費の削減はもちろん「誰に」「何を」「どのように売るのか」が明確になり、経営方針書作成にあたり大変参考になりました。また、会社の現状を見る化し、全社員さんと共有することで会社が一つになり、社員さんが明るくなりました。我が社は「人」で他社との差別化を図るべく、今後共、人材育成に取り組んでまいります。



株式会社トソク
代表取締役
神田 栄里子 様
工事測量業
(島根県)

「社内を可視化し、社員と前進!」

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。社員さんと共に同じ思いで経営をしたい。そのための手段として、日頃現場で忙しい社員と一緒に本気で考える時間が欲しいと考え、幹部社員4名と参加しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

経営のための分析データが少なく、可視化できていないことが課題でした。まずは毎回の課題のために、データ分析できるしくみをつくりました。コロナ禍でICT化にも着手し、社内の可視化の実現に一歩前進できました。

会社にどのように変化がありましたか?

第1講受講後の車中で、社員さんから「もっと良い会社にしてほしい!」という言葉が聞けました。その後、社内に業績アップ委員会を立ち上げ、コスト削減・売上目標などのアイデアが出て活性化し、大きな成果に繋がりました。平常業務と並行しての受講は大変でしたが、この初心の言葉があったおかげで修了することができました。今後も継続的に参加し、社員さんと一緒に強固なチームトソクをつくってまいります。