

参加要領

- 会場 大阪研修センター・東京研修センター・福岡研修センター
名古屋研修センター・札幌研修センター・広島営業所
オンライン受講
- 持参物 ③3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。
④桁数のための電卓
※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。
⑤その他、各講にて指定された物

受講料 (税込)	オーナー会員	一般
1名	230,670円	254,430円

※お申込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
※オーナー会員のフレックスコースのご使用およびTT特典の振替えが可能です。
※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でもあります。
※個別にお送りする内容のため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。あらかじめご了承ください。

※このセミナーを受講されますと【業績アップ上級コース】の受講資格が得られます。

- ※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・パソコンの使用は、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。
- ※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。



メールアドレスご記入の際
ご注意ください

個人のメールアドレスをご記入ください。
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)

会場・お問い合わせ先

メイン会場

大阪研修センター TEL(06)6388-7741
〒564-8555 FAX(0120)757-275
大阪府吹田市豊津町12-5

東京研修センター TEL(03)5632-3030
〒136-0076 FAX(0120)938-321
東京都江東区南砂2-2-7

サテライト会場

福岡研修センター TEL(092)475-1466
〒812-0013 FAX(0120)021-746
福岡市博多区博多駅東2-8-27 博多駅東パネビル5F

名古屋研修センター TEL(052)483-0471
〒453-0018 FAX(0120)021-747
名古屋市中村区佐古前町17-25

札幌研修センター TEL(011)729-2141
〒001-0010 札幌市北区 FAX(0120)021-735
北十条西3-13 NKエルムビル2F

広島営業所 TEL(082)502-6281
〒730-0013 FAX(082)502-6282
広島市中区八丁堀10-14 八丁堀マエダビル5F

【サテライト開催】メイン会場と各地会場をLive中継でつなぎます。

お申込み

パソコン

日創研 エマージェンシー
ホームページ
https://www.nisouken.co.jp/
FAX 下記の申込書をご記入の上
大阪研修センター宛にお送りください。

スマートフォン



非常事態を 飛躍のチャンスに変える!!

オンライン受講可
Online

エマージェンシー 業績アップセミナー

全国一斉開催

非常事態を乗り越えてきた経営者が語る!!

「新型コロナウイルス感染拡大」による中小企業経営に及ぼす影響が長期化されることが懸念されます。
この未曾有の危機を突破していくには経営者・幹部・現場が非常時の危機回避意識を強く持ち、経営危機に緊急に手を打ち、全社一致団結してこの非常事態を飛躍のチャンスとします。
バブル崩壊・オイルショック・リーマンショック・大震災・大災害を乗り越えてきた実務経営者がそれらをいかに飛躍のチャンスにしてきたのか! その時、経営者がどう考え! どのような手を打ったのか!
実際に経営者にも語っていただき、質疑応答をして飛躍の要諦を学びます。

講師

田舞 徳太郎
日創研
グループ 代表

古永 泰夫
日創研
経営コンサルティング部門
主任研究員 中小企業診断士

末武 弘稔
日創研
代表取締役専務

松原 誠
日創研
代表取締役社長

檜山 治
日創研 取締役



メイン会場・サテライト会場・オンライン受講が選択できます

■2020年開催日程 第1講 1日目10:00~19:30/2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
メイン会場 (大阪・東京)	大阪	東京	東京	大阪	東京	大阪
サテライト会場 (福岡・名古屋・札幌・広島)	7月7日(火) 8日(水) ※東京はサテライト開催	8月3日(月) 4日(火) ※大阪はサテライト開催	9月10日(木) 11日(金) ※大阪はサテライト開催	10月6日(火) 7日(水) ※東京はサテライト開催	11月11日(水) 12日(木) ※大阪はサテライト開催	12月7日(月) 8日(火) ※東京はサテライト開催
オンライン受講	オンライン	オンライン	オンライン	オンライン	オンライン	オンライン

エマージェンシー業績アップセミナー 申込書		申込日	年	月	日
受講される会場をチェックください					
会社名	メイン会場		サテライト会場		オンライン
	<input type="checkbox"/> 大阪 <input type="checkbox"/> 東京	<input type="checkbox"/> 福岡 <input type="checkbox"/> 札幌	<input type="checkbox"/> 名古屋 <input type="checkbox"/> 広島	<input type="checkbox"/> オンライン受講	
TEL	FAX		申込区分 <input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> 一般		
会社住所	支払方法		振込(振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> TT特典振替 <input type="checkbox"/> フレックス利用 <input type="checkbox"/> セレクト利用		
参加者氏名	フリガナ	役職	E-Mail [必須] ※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)		
参加者氏名	フリガナ	役職	E-Mail [必須] ※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)		
参加者氏名	フリガナ	役職	E-Mail [必須] ※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)		

「個人情報の取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申込みください～
○本セミナーにお申込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、日創研グループ(株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタントのサービス内容のご案内に利用させて頂くことがあります。
○お客様から頂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頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。



同会社から複数名で「参加されると効果が高まります」

自社の損益構造の把握と ビジネスモデルの変革で この非常事態を乗り切ろう!

幾多の非常事態を乗り越え
チャンスに変えてきた経営者が語ります!!

- ピンチをチャンスに変える**ビジネスモデル**
- 時代に合わせた**営業・販売手法**に変える
- マーケティング戦略**を構築する
- 事業ポートフォリオ**を最適化する
- 最大限の結果**を作り出す**マネジメント**
- 他社との差別化を生み出す**競争優位戦略**



損益構造の改革を行います

セミナーで行う自社の改革点

- 業績回復と損益構造の見直し
- 売上回復のためのマーケティング力・営業販売力を高める
- 商品力を高め他社との差別化を図る
- ビジネスモデルの再構築

セミナーの4つの特長

1 年内の業績回復目標を設定し、収益向上を目指す

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。業績回復に必要な利益の額や、各経費の割合を分析し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。

講義での説明をもとに自社分析を行います

3 逆境を乗り越えてきた4名の経営者の講演

バブル崩壊・オイルショック・リーマンショック等の様々な経営危機を乗り越えてきた実務経営者が緊急事態時の経営戦略についてご講演して下さい。

2 全センター受講生からのコロナ対策の貴重な情報を得る

アフターコロナに向けて異業種の皆さんと学ぶことにより、貴重な情報交換を行うことが出来ます。今まで気づけなかった経営のヒントや発見を元に、自社や業界の固定観念を打破していきます。

職場での取り組みを発表してアドバイスが得られます

4 異業種の交流やアドバイザーからの実践的なサポート体制がある

※アドバイザーとは実際に会社を営んでいる現役の経営者です

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。また全国からさまざまな業種の方がご参加され、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 コロナ危機をチャンスに変える

- 何故、エマージェンシー業績アップなのか
- 自社の損益分岐点比率を下げる
- 「危機」こそ経営の2側面
- 損益構造と収支構造

事例発表企業 I
世界金融危機で商品価格の急激な下落! 「辞めるのも地獄やし、残るも地獄…」あちこちで、社員がのすすりなく声が出た。そこから復活したK社長

第2講 非常事態を乗り越えるためのマーケティングと営業力

- 決算書での現状分析
- 売り上げ回復のためのマーケティング
- 自社のコストは成果型かコスト型か
- 営業のサイクルと売上アップ

事例発表企業 II
先代の急死。年商と同額の借金・後継者も決まっていない。荒くれ者の職人の世界。恐怖のどん底から立ち上がり先代の遺志を継いだK社長

第3講 非常事態にライバルが打つ手は!そこには非常時の戦略がある!

- 基盤販売力の4つの力
- マーケティングで顧客を造像せよ
- 商品力を高めベネフィットを提供する
- 差別化し比較競争優位を作る

事例発表企業 III
リーマンショックで売上60%減! 二代目社長に会議室に呼ばれ、廃業を打ち明けられる。これまでの顧客のメンテナンスも出来なくなる。「私がやります!」非常時を脱したT社長

第4講 非常事態に商品力を高め、ビジネスモデルを構築する

- プロダクトライフサイクルと商品開発
- コロナ後はどのように非常顧客を変化するか
- 非常時と平常時の「攻める、育てる、守る、捨てる」とは

事例発表企業 IV
売り先と商品を変えなければ生き残れない、何とか融資にこぎつけ工場建設。工場完成まであと3か月で工場操業後予定していた注文が全部取り消し、税理士さんから会社の清算をすすめられた。この非常時を脱したY社長

第5講 ピンチをチャンスに変える販売営業とマネジメント

- 「攻める・育てる・守る・捨てる」の次の手戦略
- オンライン商談での営業販売スキルアップ
- マネジメント力を高めコストコントロールする

第6講 顧客価値を最大化する差別化・競争優位戦略

- ビジネスモデルを構築するコアコンピタンス
- 経営感覚と可能思考能力の人材育成がすべてを決める
- 社長力・管理力・現場力の三位一体化 全社一丸の組織をつくる