

- 会場 大阪研修センター・名古屋研修センター
- 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)	オーナー会員	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	

※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。  
 ※オーナー会員のTT特典を振替えて受講いただけます。  
 (振替の場合、請求書はお送りしません)  
 ※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。

※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 個人メールアドレスをご記入ください。**  
**ご注意ください** 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)

**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  
**申込FAX (0120)757-275**

**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  
**申込FAX (0120)021-747**

- 東京研修センター TEL(03)5632-3030
- 福岡研修センター TEL(092)475-1466
- 札幌研修センター TEL(011)729-2141
- 広島営業所 TEL(082)502-6281
- シリコンバレーオフィス


お申込み

パソコン スマートフォン

業績アップ6か月

ホームページ  
<https://www.nisouken.co.jp/>

FAX  
 下記の申込書をご記入の上  
 ご受講される会場宛にお送りください。



# 業績を上げる企業体質に！ 業績アップ6か月セミナー



## 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。



### 2019年 セミナーの平均実績



●2020年セミナー日程 ●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
大阪	1月27日(月)~29日(水)	2月25日(火)26日(水)	3月26日(木)27日(金)	4月27日(月)28日(火)	5月21日(木)22日(金)	6月25日(木)26日(金)
名古屋	1月29日(水)~31日(金)	2月27日(木)28日(金)	3月23日(月)24日(火)	4月23日(木)24日(金)	5月25日(月)26日(火)	6月22日(月)23日(火)

同会社から複数名でご参加されると効果が高まります

## 業績アップ6か月セミナー 申込書

会社名		申込日	年	月	日
TEL		受講される日程を○で囲んでください			
FAX		大阪	名古屋		
〒		1/27(月)~	1/29(水)~		
会社住所		申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> TT振替 <input type="checkbox"/> 振込 <input type="checkbox"/> 一般		
参加者フリガナ		振込予定日	月 日		
氏名		参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講		
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)			
参加者フリガナ		参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講		
氏名		※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)			
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)			
参加者フリガナ		参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講		
氏名		※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)			
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)			

「個人情報のお取り扱いについて」~下記の内容に同意の上、お申込みください~  
 ○本研修にお申込みの際に、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)および全日本マネジメントコーチング協会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。

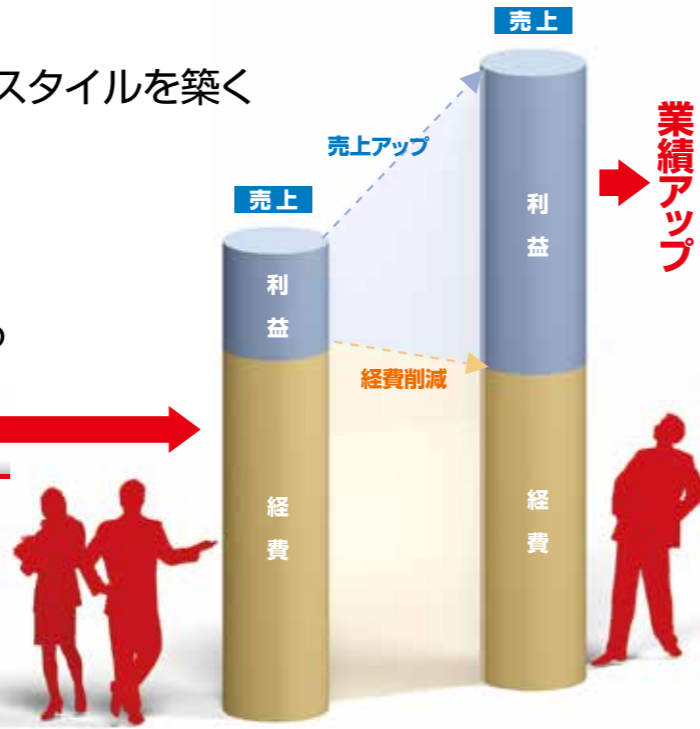
# 損益構造を改革し、利益の上がる体質をつくらう！

## 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作る
7. 少数精鋭の組織を作る
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



損益構造の改革を行います

## セミナーの4つの特長

### 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研修会場で学び、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

### 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

### 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

### 4 アドバイザーからの実践的なサポートがある

※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。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
  - バ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？**
- 自社はどんな商品売っているか
  - 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
  - 捨てるの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 時代屋  
代表取締役  
井上 雅晶様  
飲食業  
(京都府)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。  
共通の問題に対して社員さんと一丸になって取り組む必要があると感じていたため、4名で参加しました。

どんな気づきや学びがありましたか？

固定費、変動費、売上アップの3つの委員会を立ち上げ、全社員でロスコストの削減を行い、想像以上の成果をあげることができました。売上を向上させるのは、誰に何をどのように売るのかを明確にしなければならぬことを学びました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

やり続けるという思いと細かなことの積み重ねが、大きな数字として跳ね返ってくることが理解できました。これ以上できないと決めつけることが多かったのですが、みんなの知恵を集めてあきらめず努力することで自身の固定観念を変え、さまざまな方策を考えるようになりました。

今回、社員さんと一緒に学べたことは大きな財産になりました。業績アップセミナーは終わりましたが、今後も委員会活動を継続させていきます。



株式会社 新美  
代表取締役  
徳丸 新哉様  
サービス業  
(福岡県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

ここ数年厳しい経営状態が続いていたため、何とか損益構造の変革を行いたいと思い、幹部社員さんと一緒に参加させていただきました。

どんな気づきや学びがありましたか？

今回で2回目の参加でした。コストコントロールの仕組み化がされておらず、継続した経費の削減ができていませんでした。今回は多くの仕組みを作り、セミナーが終わっても継続した効果を実感することができました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

幹部社員さんと一緒に参加することで社内を巻き込みやすくなり、行動に移すことができました。毎年スタッフが参加していますが、会社として継続して参加することで、コストの使い方の方針を上げていきたいと考えています。仕組み化が進んだことで、贅肉を落としてスマートになれば動きやすくなるのだと実感しています。

今後はお客様が笑顔になるためのコストを意識して、世の中に必要とされる会社を目指して参ります。