

- 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名参加	251,640円	277,560円
2名参加	231,640円/名	257,560円/名
3名以上参加	206,640円/名	232,560円/名
再受講	受講料から1名につき25,000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)  
※受講開始3日前までに、お振込をお済ませください。  
※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 研修当日のご案内や研修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。
- ※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。

※研修中の撮影・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。  
※コンサルティング業関連・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

**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**  
Silicon Valley Office

お申し込み

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。



業績アップ6か月研修 申込書

申込日		年	月	日
ご受講する日程を○で囲んでください				
会社名	大阪	名古屋		
TEL	1/23(水)~	2/4(月)~		
FAX	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			
会社住所	振込予定日	月	日	
参加者フリガナ	役職	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講	<input type="checkbox"/> 再受講
参加者氏名	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	役職	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講	<input type="checkbox"/> 再受講
参加者氏名	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	役職	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講	<input type="checkbox"/> 再受講
参加者氏名	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)		

同一会社から複数名でのご参加されると効果が高まります

【個人情報のお取り扱いについて】～下記の内容に同意の上、お申込みください～  
○本研修にお申し込みの際に、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いただきます。  
○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。

# 業績を上げる企業体質に! 業績アップ6か月研修



## 業績アップに直結の実践型研修

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けます。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。



2018年 研修の平均実績



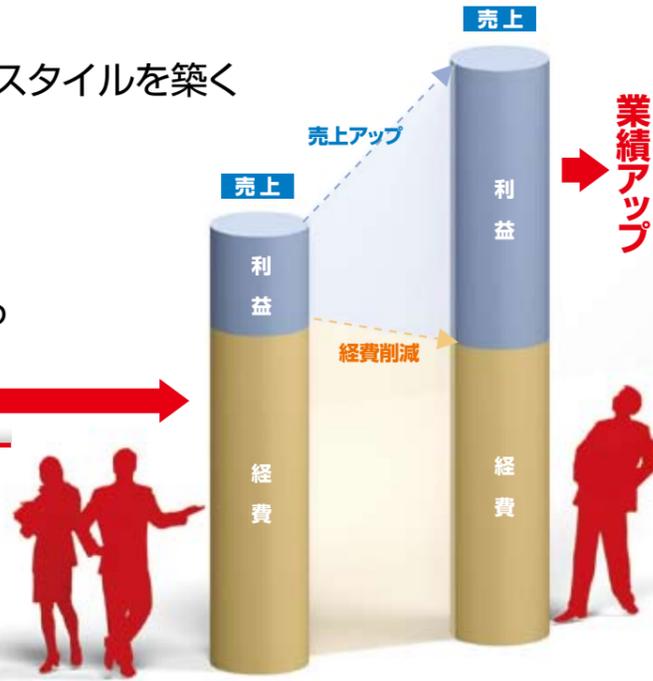
2019年研修日程 ●第1講 1日目 13:00~19:30 / 2日目 9:00~19:30 / 3日目 9:00~18:00 ●第2講以降 1日目 13:00~19:30 / 2日目 9:00~18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪	1月23日(水)~25日(金)	2月21日(木)22日(金)	3月18日(月)19日(火)	4月18日(木)19日(金)	5月20日(月)21日(火)	6月20日(木)21日(金)
名古屋	2月 4日(月)~ 6日(水)	3月11日(月)12日(火)	4月 9日(火)10日(水)	5月 9日(木)10日(金)	6月 6日(木) 7日(金)	7月 4日(木) 5日(金)

# 損益構造を改革し、利益の上がる体質をつくらう!

## 研修の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、結果をつくる人財を育てる



## 研修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 など

損益構造の改革を行います

## 研修の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研修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

研修に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

研修期間中、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

## 研修カリキュラム

### 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
- 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
- 人財育成を急げ

## 6か月で業績アップを実現した受講生の声

### 変化に強い損益構造に!!



株式会社汐見製作所  
代表取締役社長  
見山 圭二様  
(製造業)  
静岡県

研修に参加されたきっかけを教えてください。

ちょっとした変化で赤字になってしまう企業体質を変革し、自社を市場環境に左右されない強い損益構造にするために、この研修に参加しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

研修仲間の発表から「こんなやり方があるんだ」など多くの刺激をいただきました。業績アップの方法を理論的に学び、より効果的な実践ができるようになりました。また、組織運営についても、いかに全員で目標達成するかということも研修仲間と切磋琢磨しながら実践で学び、非常に即効性の高い研修だと感じました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

経費項目を意識し、具体的な方策をもって取り組み始めると結果が出る、と自信ができました。また、会社全体で組織的に取り組むと、より大きな成果と継続に繋がることも実感しました。ここで学んだことを継続できるようにさらに学び続け、社員さんと共に環境に左右されない高収益企業を目指していきます。

### 全社員で「学ぶ」意識を高める!!



株式会社 谷川工業  
代表取締役  
谷川 理輝  
(製造業)  
岡山県

研修に参加されたきっかけを教えてください。

社員さんと共に学びたい、ステップアップして受講していきたいと思い、まずはこちらの研修に参加することにしました。

どんな気づきや学びがありましたか?

変動費や固定費の削減が小先ではできないと感じました。そのおかげで、会社全体を巻き込んで活動し、成果を得ることができました。さらに売上においては、顧客接点の重要性に改めて気づきました。顧客別のニーズを掴み、個別のサービス(質や量)を変化させることで、顧客満足を追求できると感じました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

社員さんのコスト意識が高まりました。コピー一枚や工場での消耗品に至るまで単価の見える化を行い、コストコントロールする癖ができました。経営者や経営幹部だけでなく、末端の社員さんに至るまで、「学び」の重要性を伝えることが、私の最も重要な仕事の一つだと考えるようになりました。今後も学び続けて参ります。