

—— A 3 一枚で業績管理し、売上・利益を劇的に向上させる! ——

# 社長・経営幹部のための業績達成の計数管理

開催日：2019年4月16日(火) 10:00~17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：御堂筋税理士法人 代表社員 **さい き まさ ゆき**  
 株式会社 組織デザイン研究所 専務取締役 **才木 正之** 氏

略歴：

大阪府立大学経済学部経済学科卒業後、税理士小笠原士郎事務所入所。財務管理をバックボーンに、経営計画の策定から実行管理、企業変革、会議指導を中心としたコンサルティング業務を行い、成果を上げる。特に若手経営者との取り組みでは、世代も近く外部ブレンとして高い評価を受けている。またセミナーでは、商工会議所・各種団体・住宅資材メーカーなどの講演で、ユーモアあふれる講義スタイルとわかりやすい語り口に定評がある。

## ◆特色

アベノミクスにより一部の大企業が過去最高益を更新しているようですが、多くの中小企業は業績回復の糸口がつかめずに、手をこまねいています。売上や利益を向上させる重要業績評価指標を検討し、マネジメントすることが重要です。押さえるべき指標は何なのか、業績達成に向けての進捗状況をいかに管理するのか、課題に対してどのように手を打つのかを再検討する必要があります。

本セミナーでは、社長様が業績アップにつながる経営判断をできるように、儲けの方程式に基づいた指標の分析と管理、課題発見のやり方を解説いたします。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. なぜあなたの会社の売上・利益が上がらないのか？

- (1) 世の中の絶対法則 「原因と結果の法則」
- (2) 売上や利益はあくまでも結果である
- (3) 結果を追い求めても結果は出ない
- (4) 業績を上げる数字を押さえる

### 2. 売上アップのプロセスを知らなければ売上は上がらない

- (1) 儲けの方程式から考える
- (2) 売上実績+予測で決算予測を絶えず考える
- (3) 目標達成力により危機感、達成欲を駆り立てる
- (4) 目で見る管理、毎日の見える化

### 3. 粗利益改善は利益アップの特効薬！

- (1) 商品別粗利分析で力を入れる商品と切り捨てる商品がわかる
- (2) 拠点別粗利分析で経営資源の配分がわかる
- (3) ライバル分析をしていますか？

### 4. 人の稼働率チェックは経費効率アップの王道！

- (1) 一人当たり粗利を測定すると人の稼働率が明確になる
- (2) 固定費削減も相見積りが基本

### 5. バリューチェーン(価値連鎖)における課題を発見する

- (1) 販売プロセスの異常点から課題を発見する
- (2) 製造プロセス稼働率(製造工程別)の異常点から課題を発見する

### 6. 社長の経営判断に役立つ資料の考え方とポイント

- (1) 比較できる
- (2) 推移・予測がわかる
- (3) 細分化(MECE)
- (4) プロセス・活動内容

### 7. 分析をすることで業績が劇的に向上する

- (1) 簡易分析で安易に解決策を導き出さない
- (2) 分析は、フレームワークを使って真の問題(成功)に迫る

### 8. まとめ

- (1) 本日の気づき⇒明日から私が実行すべきこと
- (2) 明日からの実行計画の発表とフィードバック

## 参加申込書

(\*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。)

受講料：会員…23,760円 一般…31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

【FAX. 06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

4/16(火) 社長・経営幹部のための業績達成の計数管理

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号			
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職				
					ふりがな				
					氏名				
					E-Mail				
業種(具体的に記入してください)				TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店
参加者 ( )内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	( )	部署			役職			
	氏名	( )	部署			役職			
	氏名	( )	部署						
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 /	同・別	

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先] 一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。06-6258-8806  
 \*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 ㊦