

7 経営者、経営幹部の皆さま向け

「利益」と「お金」をもたらす人間心理と数字のロジック

# 「利益を生む」経営改善法と 「お金を貯める」資金繰り法

開催日：2018年7月12日(木) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：關F SGMマネジメント 代表取締役  
公認会計士・税理士、心理カウンセラー **藤田 耕司** 氏

略歴：

早稲田大学商学部卒業後、大手監査法人での勤務を経て独立。経営の現場の問題を心理学の観点から分析し、解決する経営コンサルティングを行い、多くの経営者のメンターを務めると共に、上場企業から中小企業まで幅広い企業の人材育成を行う。その体験を経営心理学として体系化し、講演、研修も行う。その活動が注目され、日経新聞をはじめ多くのメディアから執筆・出演依頼を受けている。  
<著書>「リーダーのための経営心理学」(日本経済新聞出版社)  
<連載>日経新聞電子版『post 2020 ~次世代の挑戦者たち』、JB PRESS『経営を変える心理学講座』

## 特色

今よりも更に業績を上げるためには、これまでに実施していない新たな売上拡大の方法と費用削減の方法を検討する必要があります。

本セミナーでは、新規顧客数の増加、客単価の向上、リピート率の向上の3つの視点から売上拡大の方法を説明し、各種費用削減の方法をご説明することで更なる「利益」の増加を図ります。また、「利益」のみならず「お金」も増えるように、資金繰りの留意点についてもご説明し業績の健全化を図ります。

本セミナーは2018年2月15日開催の「更なる「利益」を生む売上拡大・費用削減法と「お金」を貯める資金繰り法」と同じセミナーです。

録音・録画はご遠慮下さい。

## カリキュラム

### 1. 「利益」を生むための経営改善法

- (1) セグメント分析を行う
  - ・ 事業別、商品別、支店別、エリア別、担当者別の利益状況
  - ・ 売上 = 顧客数 × 客単価 × リピート回数
- (2) 顧客数を増やすための戦略
  - ・ 説得の心理に基づいた営業法
  - ・ 営業マンのモチベーションを高める仕組み創り
- (3) 客単価を上げるための戦略
  - ・ アンカー効果に基づいたサブ商品の開発
  - ・ 消費者心理に基づいた価格帯の設定
- (4) リピート回数を上げるための戦略
  - ・ 既存顧客に対するコミュニケーション
  - ・ 顧客満足度を高めるための調査
- (5) コストを下げる
  - ・ 下げられるコストと下げてはいけないコスト
  - ・ コスト削減の具体策
  - ・ 離職率を下げる

### 2. 「お金」を貯めるための資金繰り法

- (1) 損益計算書とキャッシュフロー計算書
- (2) 収益と収入、費用と支出の違い
- (3) 資金繰りを良くする4つの方法
- (4) 利益が出ているのにお金が増えない理由
  - ・ 理由：借入の元本の返済
  - ・ 理由：売掛金と買掛金の回収期間
  - ・ 理由：過剰な在庫
  - ・ 理由：過剰な設備投資
- (5) 資金繰りが回らない時の応急措置
  - ・ 応急措置：節約できる費用を止める
  - ・ 応急措置：資金調達を行う
  - ・ 応急措置：在庫を処分する
  - ・ 応急措置：株式や社債、車、土地、建物などを売る
  - ・ 応急措置：保険、倒産防止共済を解約する
  - ・ 応急措置：借入の返済をリスケしてもらう

### 3. まとめ

**参加申込書** ( \*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」 ) 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)

7/12(木)「利益を生む」経営改善法と「お金を貯める」資金繰り法【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

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					
業種(具体的に記入してください)				氏名				
				E-Mail				
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		役職			
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。03-5653-3951  
\*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(H)