

大阪産業創造館、あきない・えーど、IMedio、mebic主催のイベント詳細です



[大阪産業創造館TOPへ戻る](#)
[イベント・セミナーカレンダーへ](#)

【経営者のためのワークショップ】 次世代の利益モデルを構築するための「90日プログラム」

このイベントの受付は終了いたしました

| | |
|----------|---|
| イベントNo. | 12726 |
| イベントタイトル | 【経営者のためのワークショップ】 次世代の利益モデルを構築するための「90日プログラム」 |
| 開催日時 | 第1回講義 2012年 1月 20日(金) 16:00～18:00 第2回講義 2012年 3月 17日(土) 10:00～17:00 第3回講義 2012年 4月 7日(土) 10:00～17:00 第4回講義 2012年 4月 21日(土) 10:00～17:00 |
| 開催場所 | 大阪産業創造館 17F ルームA |
| 申込締切日 | 2012年1月6日(金) |
| 料金 | 58,000円/社 消費税込み |
| お支払方法 | 事前お振込み ※受講が決定した方にのみお支払方法等をご連絡します。 |
| 定員 | 4社 応募多数の場合は抽選により受講者を決定 最小催行企業数に満たない場合、開催しない場合があります |
| 講師 | 岩佐 孝彦 氏 株式会社トップ財務プロジェクト/岩佐会計事務所 代表 |
| 対象 | 中小企業経営者 ★月次試算表を社内の経理担当者によって翌々月までに完成させていることを条件とします ※受講生の皆様には、他企業の情報に対する守秘義務について誓約書をご提出頂きます。 ※経営コンサルタントなど、当館が経営上の専門家と認める方は受講をお断りする場合がございます。 |
| 問い合わせ先 | 大阪産業創造館イベント・セミナー事務局 〒541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館13階 TEL:06-6264-9911 FAX:06-6264-9899 E-MAIL:ope@sansokan.jp 受付時間:月～金 10:00～18:00 (祝日除く) |
| | <p>日次決算を羅針盤にして 混迷の時代に経営の舵取りを絶対間違えるな！</p> <p>震災、原発問題、円高といった想定外の事態が相次いだ2011年が終わり、新たな年が始まります。今日のような時代の変わり目においては、対処療法的な手法で一時的に売上が上がっても半年も持ちません。会社の体質・文化、ひいては経営者自身の生き様も含め、事業モデル自体を変革しないと、次の時代に移行できないでしょう。</p> <p>一寸先すら読めない混迷の時代の中で、いかに舵取りをし、永続的に安定的に利益を上げられる会社にすべきなのか。これは、全ての中小企業の経営課題といえるでしょう。</p> <p>本講座は「講義4回+現場フォロー1回+個別面談フォロー4回=計9回」の90日プログラムで、次世代の利益モデルを構築することを目的とします。このプログラムのファーストステップは「日次決算」の導入。「決算」といっても、難しく考える必要はありません。自社の現状で、最</p> |

| | |
|------------|---|
| | <p>も重視すべき厳選した数字を日々チェックし、どうしたら会社がよくなるのかを瞬時に“見える化”することを目的とします。中小企業の経営管理の大原則は「Simple is best」。通常の年次決算や月次決算のように細部の形式にこだわる必要は全くありません。自社オリジナルのフォーマットでOKです。</p> <p>日次決算は簡単で効果の大きい全社変革プログラム。その数字をベースに、地に足のついた現場に即効性のある打ち手のヒントを導き出し、最終的に事業計画への落とし込みを図ります。ですから、理論先行型の経営手法や無味乾燥的な前年比主義の数字の並ぶ事業計画とは一線を画した、ワンランク上の行動シナリオの策定が可能となります。</p> <p>本講座のもうひとつの特長として、個別面談フォローによる個別の事情も考慮したサポートがあります。合わせて、講義では現場での実践結果を参加企業から発表していただき、ご自身の利益モデルの整理体系化に加え、他社事例を参考に、自社の業界の中で凝り固まった頭をときほぐすトレーニングを行います。</p> <p>一連の90日プログラムを通じ、過去のしがらみや考え方に固執することなく柔軟に、最終的に次世代の利益モデル策定に落とし込みます。</p> |
| <p>第1回</p> | <p>【講義1】次世代利益モデル構築プログラム《その1》～日次決算の導入</p> <p>日時: 1月20日(金) 16:00～18:00 会場: 大阪産業創造館 《参加対象者: 経営者+経理担当者》</p> <p>1. 経営の基本は年次でも月次でもなく「1日単位」～ 簡単で効果大のプログラム 2. どうすれば儲かるかがわかる、本当に大事な数字に毎日語りかける仕組みを持って！ 3. 何をどう頑張れば売上アップできるかを導き出す「KPKモデル」とは？ 4. 利益を食いつぶすボトルネックのコストは何か？ ※終了後に懇親会を実施</p> |
| <p>第2回</p> | <p>【現場フォロー】日次決算の導入へ向けて個別課題の共有</p> <p>日時: 1月24日(火) or 25日(水)のいずれか(約90分) 会場: 参加企業各社 《参加対象者: 経営者+経理担当者》</p> <p>1. どんな数字を日々管理すれば儲かるヒントが見つかるか？ 2. 社長が悩む経営課題を講師と共有化</p> <p>※決算申告書一式を当日ご準備ください。 ※訪問日は、上記日程のいずれかで各企業ごとに調整します。</p> |
| <p>第3回</p> | <p>【個別面談フォロー1】日次決算の進捗状況の中間チェック</p> <p>日時: 2月8日(水)(約60分) 会場: 大阪産業創造館 《参加対象者: 経営者+経理担当者》</p> <p>1. 日次決算に必要な数字を収集するうえでの障害はないか？ 2. 日次決算のターゲット数字選定に間違いはないか？</p> |
| <p>第4回</p> | <p>【個別面談フォロー2】日次決算の進捗状況の最終チェック</p> <p>日時: 2月24日(金)(約60分) 会場: 大阪産業創造館 《参加対象者: 経営者+経理担当者》</p> <p>1. 日次決算の仕組みは社内にほんとうに根づいたか？ 2. 社長が日次決算の数字から何を読み取ったのか？</p> |
| <p>第5回</p> | <p>【講義2】次世代利益モデル構築プログラム《その2》 ～日次決算の導入結果から次のアクションプランを導き出す</p> <p>日時: 3月17日(土) 10:00～17:00 ※昼休み1時間含む 会場: 大阪産業創造館 《参加対象者: 経営者》</p> <p>1. 各社発表(約30分)</p> |

| | |
|-----|--|
| | <p>2.グループディスカッション ～ あなたの会社の今後の打つべき手は何か？(各社30分)</p> <p>3.講師からのフィードバック</p> <p>4.新たな事業モデルを創造するためのアクションプランの方針策定</p> <p>5.アクションプランへ向けてのベビーステップの明確化</p> |
| 第6回 | <p>【個別面談フォロー3】アクションプランの進捗状況チェック</p> <p>日時:3月28日(水)(約60分) 会場:大阪産業創造館 《参加対象者:経営者》</p> <p>1.ベビーステップはちゃんと実行したか？ 2.アクションプランは理屈先行にらず、実行性の伴うものか？ 3.アクションプランは財務面から見て無理のないものか？</p> |
| 第7回 | <p>【講義3】次世代利益モデル構築プログラム《その3》 ～成長戦略シナリオの基本方針&事業計画のたたき台の発表</p> <p>日時:4月7日(土)10:00～17:00 ※昼休み1時間含む 会場:大阪産業創造館 《参加対象者:経営者》</p> <p>1.各社発表(約30分) 2.グループディスカッション～事業計画のチェック(各社30分) 3.講師からのフィードバック 4.次世代利益モデルの「7つのチェックポイント」 a.顧客とは誰なのか？ b.顧客とはどんな関係性を築くのか？ c.商品サービスの本当の価値は何なのか？ d.販売ルートはどうなのか？ e.キャッシュポイントはどうなっているのか？ f.コスト構造はどうなっているのか？ g.経営資源は揃っているのか？</p> |
| 第8回 | <p>【個別面談フォロー4】事業計画への落とし込みチェック</p> <p>日時:4月11日(水)(約60分) 会場:大阪産業創造館 《参加対象者:経営者》</p> <p>1.事業計画チェック ～ マーケティング・財務・組織(実行部隊) 2.社長自身のライフワークと会社の事業計画に強い関係性が見えるか？</p> |
| 第9回 | <p>【講義4】次世代利益モデル構築プログラム《その4》 ～事業計画への落とし込み&行動シナリオの発表</p> <p>日時:4月21日(土)10:00～17:00 ※昼休み1時間含む 会場:大阪産業創造館 《参加対象者:経営者》</p> <p>1.各社発表(約30分) 2.グループディスカッション～行動シナリオを阻むボトルネックとは?:各社30分 3.講師からのフィードバック 4.90日プログラムのフィナーレを飾る</p> |
| 講師 |  <p>岩佐 孝彦 氏(いわさ たかひこ) 税理士・中小企業診断士 <u>株式会社トップ財務プロジェクト</u> 代表取締役</p> |

| | |
|---|--|
| | <p>岩佐会計事務所 代表</p> <p>1969年兵庫県生まれ。大阪市立大学卒業後、マーケティング専門の経営コンサルティング会社勤務を経て、管理会計・相続事業承継対策を得意とする会計事務所に勤務後、独立。18年間にわたる実務経験における決算書・マーケティング・マネジメント・経営者の個人資産といった膨大な数字にふれる中で、ビジネス数字の因果関係について圧倒的な裏付けを持つ。大手都市銀行、大手生保会社などの講演・セミナー講師としても活躍中。『社長のお金の熱血教師』として、ラジオ関西の出演や日経ベンチャー誌のインタビューなどメディア取材実績をもつ。</p> <p>【著書】 『社長は「会社のお金」をこう残せ！』（日本実業出版社）は発売2年経過後も増刷を続ける異例のロングセラー書となっている他、『大不況下のサバイバル経営術 社長と会社のお金を残す力』養成講座』（日経BP社）、『オーナー社長の財務対策4つの急所』（日本経営合理化協会）など多数。</p> |
| <p>お申込みの流れ</p> | <p>(1)ログイン後に画面下部に表示されるアンケートに回答いただき、お申込みください。 【ご注意】 ログインをした状態で一定時間以上ページに滞在し続けた場合、入力いただいた回答が消えてしまう場合があります。 回答が長文になる場合、または時間をかけて回答をご用意される場合は、予めメモパッド等に文言を作成いただき、コピー＆ペーストで回答欄にご入力ください。</p> <p>↓↓↓</p> <p>(2)ユーザー登録をいただいているメールアドレスへ受付票をお送りします。 メールが届かない場合は、申込が完了していない可能性があります。 下記画面を確認いただき、本講座が表示されていない場合にはお申込みが完了していませんので、再度お手続きください。 https://www.sansokan.jp/events/cancel.san</p> <p>↓↓↓</p> <p>(3)お申込内容をもとに事務局から電話によるヒアリングをさせていただく場合もございますので、ご了承ください。</p> <p>↓↓↓</p> <p>(4)申込締切後の【1月10日(火)】頃にメールにて受講可否についてご連絡します。</p> <p>受講いただける方にはこのメールにて受講料のお振込先等をお知らせいたします。記載の内容に沿ってお手続きください。</p> |
| <p>※注意事項※</p> | <p>●お申込はお一人様につき一件のみ承っています。 お連れ様がいらっしゃる場合は別途ユーザー登録の上、お申込をお願いいたします。下記アンケート回答欄に、お連れ様の出席希望をお書きになれらましても、申込受付はいたしかねます。ご了承ください。</p> <p>-----</p> <p>●報道関係者などの事前承認を受けた方を除き、当館が主催するセミナー・イベントの無断録音・撮影は禁止されています。</p> |
| <p>※このイベントセミナーを何でお知りになりましたか</p> <p>※複数選択可(チェックにはログインが必要です)</p> <p>※必須</p> <p>※ご覧になられた媒体にすべてチェックをつけてください</p> | <p>広報紙「b-platz press」 Twitter 館内に設置してあるパンフレット・チラシ 館外に設置してあるパンフレット・チラシ 大阪産業創造館のメールマガジン 当館以外のメールマガジン 大阪産業創造館のホームページ 当館以外のホームページ 知人の紹介 社内での紹介 金融機関からの紹介 スタッフからの紹介 紀伊國屋の広告・チラシを見て その他</p> |

| | |
|--|---|
| <p>関心のある項目があれば チェックを付けてください</p> <p>※チェックにはログインが 必要です</p> | <p>新規事業開発 融資・助成金 連携・パートナー企業探し 株式公開(IPO) 独立・起業 事業承継 営業力強化 販路・売上拡大 PR・宣伝 知的財産・発明 財務・会計・税務 人事管理・労務 研究開発 デザイン・商品企画 製品開発・技術力向上 ロボット 飲食 健康予防医療 介護・福祉 ファッション・アパレル 美容ビジネス</p> |
| <p>おすすめのメールマガジン</p> | <p>メールマガジン 産創館の総合イベント情報「b-platz weekly」 経営マガジン～社長のネタ帖～</p> |

[イベント・セミナーカレンダーへ](#)

[大阪産業創造館TOPへ戻る](#)

産創館のサービス一覧

経営課題を解決したい

- 経営戦略・事業計画を策定したい
- 法務・リスクマネジメントを強化したい
- 組織・人事の体制を強化したい
- 営業・マーケティング・商品力を強化したい
- 財務・資金調達問題を解決したい
- IT・WEB戦略を強化したい
- 商品・サービスをPRしたい

取引先を探したい

- 販路を開拓したい
- 仕入先、取扱商品を探したい
- 技術開発・研究開発のための提携先を探したい
- 商品やサービスをPRしたい

技術力を強化したい

- 技術課題を解決したい
- 技術シーズを探したい
- 製造・技術パートナーを探したい

新規事業を立ち上げたい

- 新規事業を立ち上げたい
- 商品力を強化したい
- 技術・研究開発を強化したい
- 商品やサービスをPRしたい

独立起業したい

- セミナーに参加して収集したい
- 事業計画書を作成
- オフィスを探したい
- お金の借り方を知