

5つの視点と事例から学ぶ「会社磨きセミナー」②

～コンサル現場の豊富な事例をもとに自社の経営課題を明確化しよう～

～大阪中小企業診断士会による全3回のプレゼンセミナー～

- ・企業の成長・発展や円滑な事業承継のためには「利益を確保できる仕組みになっているのか?」「商品サービスに競争力があるのか?」など、自社の総点検を通じて、事業の成長・発展に向けた会社みがきが不可欠です。
- ・経験豊富なコンサルの実例現場をもとに事例をお伝えします。
- ・中堅企業にありがちな落とし穴の事例も交えて、落とし穴にはまらないための方策をお伝えします。
- ・経営者の意識でヒト・モノ・カネが活性化した成功事例等からその成功のエッセンスをお伝えします。
- ・本講座では、自社の経営課題を明確化していくにあたり、戦略・販売・財務・組織と人材・マネジメントの視点を取り入れ、3回シリーズで開催致します。
- ・各回とも、事例紹介や講師2名によるトークセッション形式でわかりやすく解説していきます。

【日 時】 2019年5月30日(木) 13:30～16:30 (開場13:00)

【場 所】 大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム (大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28F)

【費 用】 無 料

【申込方法】 下欄「参加申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込ください。

大阪投資育成ホームページからもお申込頂けます。 <https://www.sbic-wj.co.jp/allseminar/>
(参加者には別途会場案内図をFAXいたします)

【第1部(販売・販路開拓)・細谷診断士】

1. 販売力が高まらない会社が陥る 3つの落とし穴
2. 長年に渡り新規顧客の開拓に取り組んでこなかった会社の事例
3. 営業管理や教育を見直して営業力が高まった会社の事例

【第2部(財務)・石橋診断士】

1. 「資金繰りの大幅改善」
後継者の財務意識改革で売上一辺倒から脱却した事例
2. 「借入金の活用」
圧倒的な財務内容と格付けを手にした会社の事例
3. 「社長の不退転の覚悟」
V字回復を果たした建設業者の財務戦略とは?

【第3部 トークセッション】

細谷診断士と石橋診断士による、販売・販路開拓と財務に関するテーマのトークセッション

【講師プロフィール】

中小企業診断士 細谷弘樹
製造業から小売、サービス業まで多様な業種・業態の中小企業に対し、経営、販売、人事等の分野でコンサルティング活動を行っている。事業承継において重要とされる“経営の見える化(知的資産経営)”にも取り組んでいる。



【講師プロフィール】

中小企業診断士・税理士 石橋研一
中小企業の経営サポートに特化した財務コンサルタント。「キャッシュ・フロー経営」「もうけの仕組み」「銀行交渉」「事業承継」など、コンサル事例を交えて経営の観点から財務を語る講義には定評がある。



FAX (06) 6459-1703

(番号違いにご注意ください)

当該参加申込の情報は本フォーラム講師機関と共有利用いたしますが、本フォーラム以外の目的で利用することはありません。

「5つの視点と事例から学ぶ「会社磨きセミナー」②」

(2019年5月30日) 申込書～後日受付書をFAXいたします

会社名	TEL
所在地 〒	FAX
部署 役職	フリガナ 受講者氏名 (E-mail)

☆お問合わせは、大阪中小企業投資育成株式会社 事業支援部/岩元 TEL: 06-6459-1700
〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階