

「10年先も成長を続けるために必要な5つの事」

「人と会社全体の士気こそ、事業継続の鍵」

- ・ 会社の倒産理由の第一位は、「販売の不振」で全体の68%を締めています。販売不振になると、思うように売上が得られず、様々な経費を削減し、会社の競争力が低下し、その結果より売上が下がるという悪循環に陥ってしまいます。
- ・ 事業継続のシンプルな解は、「売上を上げ続けること」に尽きます。そのために最も必要なことは、人と会社全体の士気です。それがなければ営業活動も商品開発もできません。
- ・ 当セミナーでは、「10年先も成長を続けるために必要な5つの事」をワークを交えながら学習します。

日 時:平成29年2月16日(木)

14:00~16:00

場 所:下諏訪商工会議所 3階

(下諏訪町 西鷹野町4611)

私は、独立前家業である、創業100年を超える老舗の紙製品メーカーに勤務しておりました。

創業一族であり、形式上取締役でありながら、最末端の社員として勤務しておりました。経営陣が財務諸表を前に、いくら年度の予算会議を繰り返したところで、「人」と「組織」が機能しなければ、半期ごとに下方修正するために作っているにすぎません。

当セミナーで、私が会社経営陣と従業員の両方の経験で気づいたこと、クライアント様と接することで気づいた成長する会社の共通点を、事例やワークを交えお伝えいたします。

★セミナー内容★

- 1、倒産に至るメカニズムを知ること
・なぜ会社は競争力を失うのか
- 2、財務諸表で経営者が
最低限気を付けなくてはならないこと
・いつまでに、いくら必要かを把握できていますか？
- 3、有能な社員が辞めない会社をつくること
・会社を辞めるのはいつだって有能な社員から
・残業＝悪という世相が示す未来
- 4、マーケティングを重視すること
・薄利多売のリスク
- 5、ブランド化を図ること
・香港のマーケットで見えたこと

講 師:高島稔中小企業診断士事務所

・中小企業診断士

高島 稔 氏

1982年埼玉県生まれ。

商社・メーカーで、企画営業・商品企画・販路開拓を担当し、開発商品は雑誌等で多数掲載され、自社のみならず、顧客の商品企画も手掛け実績を上げる。

独立後は、地域ブランドを軸とした、新商品開発、販路開拓、経営計画策定を得意とし、「実現できる計画策定」を理念としたコンサルティングを行う。

支援先は、行政、製造業、広告代理店業、サービス業、小売業、飲食業など多数に及ぶ。



お申込み:裏面用紙を
2月13日までに
FAXしてください

主催:諏訪経営安定特別相談室

下諏訪商工会議所・中小企業相談所 TEL:27-8533

岡谷商工会議所・中小企業相談所 TEL 23-2345

諏訪商工会議所・中小企業相談所 TEL 52-2155

茅野商工会議所・中小企業相談所 TEL 72-2800



下諏訪商工会議所 FAX28-8811
岡谷商工会議所 FAX22-9056
諏訪商工会議所 FAX57-1010
茅野商工会議所 FAX72-9030

2/16 「10年先も成長を続けるために必要な5つの事」受講申込書

事業所名：

住 所：

T E L：

受講者

役職名	氏 名