

# 実際に活用できる 役に立たない決算書中心、会計中心ではなく、経営戦略中心の「経営計画」セミナー

**経営計画は、何に対して計画を立てるかをはっきりさせること！**

実践的で本当に役立つ計画書を作るには、まずはじめに「何と何」に対して目標を定めるか。計画を立てるときの対象となる「**目標そのもの**」をはっきりさせておく必要があります。会社は粗利益によって生きており、その粗利益はお客様からしか生まれません。お客様を出発点にして考えると、**経営を構成する大事な要因は「8項目」**あることがわかります。この8項目が計画を立てるときの目標の対象となります。

## 5月「組織戦略」セミナー受講者の声

たくさん勉強させていただいて、帰ってから頭とノートを整理したいと思います。良い組織を作るには「目標」を明確にする。（鹿児島県 M部長）

自分自身が率先して勉強すること。一緒になって勉強すること。従業員の人たちに教えていくこと。これらの重要性に気づかされました。（静岡県 T社長）

自社の組織の再確認が出来、次のステップに進むための道のりが見えてきました。（東京都 Y社長）

やはり患者様中心であること。当院の商品は「人」であること。戦術リーダーの役割が不明確であったこと。事業展開のための専任スタッフが必要なこと、など気づかされました。（神奈川県 I院長）

**7月13日(水) 13:00 ~ 16:40 小岩区民館(小岩)** JR総武線「小岩」徒歩10分  
**7月14日(木) 13:15 ~ 16:55 カメラプラザ(亀戸)** JR総武線「亀戸」徒歩2分  
**3時間40分 受講料12,000円 テキスト付 各会場 限定15名**

時間	主な内容
第1講座 13:00 ~ 14:30 (小岩区民館)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営構成要因と利益性 ・現状分析 ・経営の全体像と8大要因 ・戦略と戦術</li> <li>・商品計画 ・商品計画の目的は1位の商品作りにある ・ライフサイクルの原則と新事業開発</li> </ul>
13:15 ~ 15:00 (カメラプラザ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業地域計画 ・営業地域計画の目的は1位の地域作りにある ・地域拡大の仕方</li> </ul>
休憩	
第2講座 14:40 ~ 16:40 (小岩区民館)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業計画と顧客維持計画 ・販売網の構築 ・販売戦術を高める ・顧客対応</li> <li>・組織計画と資金計画 ・人の配分と役割分担 ・従業員教育</li> </ul>
15:10 ~ 16:55 (カメラプラザ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資金の調達計画と配分計画</li> <li>・経営理念と将来計画 ・経営理念とは？ ・将来計画を立てる ・経営計画のまとめ方</li> </ul>

## 講師 「町コン」 五十嵐 勉

東京の下町から元気を発信！を信条に、下町を活動範囲としている社員100人以下の経営者への経営戦略のコンサルティングをしている。東京商工会議所、船井総合研究所等講演多数。難しいことをわかり易く話すと定評。

「経営者の悩み、59分で解決します！」という町医者のコンサルト、通称「町コン」。「町コン」は日本で五十嵐ただ一人。

「会社は潰れるようにできている」～小さな会社はランチェスター法則で勝ち抜きなさい～(中経出版:1575円)より好評発売中  
お求めは、アマゾンで



本セミナーは講師の一方通行的な講演ではありません。受講者の方にも意見を言うてもらうディスカッション(参加型)形式のセミナーです。語り合いますので、異業種から刺激やヒントが得られ、経営に活かされます。参加人数を15名までとしますので、今すぐFAXにてお申込みください。

**お申込はFAXで。「セミナー参加申込書」** お申込された方は、詳細な内容と会場の地図をお送りします。

ご住所	〒	従業員数	人	場所	小岩	亀戸
会社名		社長・参加者		をつける		
TEL		FAX				

問合せ先

〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5 URL:<http://www.igarashireport.com>  
 (株)五十嵐コンサルティングオフィス「町コン」(中小企業戦略コンサルタント) 五十嵐 勉



**FAX03-3659-7077**

**03-3659-7703**