

あなたの会計事務所職員の戦略実力を高め、 顧問先に役立つMAS業務を実行するセミナー

■定期巡回の説明方法を大きく変える新手法開発

本決算が終わったあと顧問先の社長と面接し、決算内容と今後の経営方針について話し合いするとき、ほとんどの会計事務所では**会計中心**になっています。これも必要です。しかし、業績向上に役立つアドバイスをするには、**経営戦略を中心**にすべきです。これに役立つのが「**ランチェスター法則**」応用から出てきた**新開発の戦略プログラム**になります。

まず**1番目**は、業績評価の**マトリックス**になります。新開発の**マトリックス**を使って説明すると顧問先の経営状況がどうなっているか、一目で解ります。

2番目は、利益性の善し悪しが根本的に決まる「**利益性の原則**」になります。経営目標を決めるとき、この原則が欠かせません。

3番目は、経営を構成する「**8大要因**」をはっきりさせることになります。8大構成要因が経営目標を決めるとき、最も重要な対象になります。

※貴事務所の職員がこれらを学習してマスターし、顧問先を訪問したときに顧問先の社長へ一つひとつ説明していくと、顧問先の経営に役立つので、職員さんが来るのを待たれる会計事務所になります。これらの方法を詳しく説明するのが、今回のセミナーになります。

日 時：2019年6月3日(月) 14:00(開場13:30)～17:00

会 場：東京都江東区亀戸2-19-1カメラアプラザ9階会議室(亀戸駅徒歩2分)

対象者：会計事務所の所長 限定16名 (所長及び職員の同席は可)

受講料：10,000円(税込)、2人目から7,000円(税込)。

講 師：竹田 陽一 (ランチェスター経営(株)代表取締役)



福岡大学経済学部卒。北九州の建材メーカーで経理を担当後、28歳のときに東京商工リサーチに転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。ランチェスター法則との出会いは、34歳のときセミナーに参加してから。以来経営戦略を研究。講演は延べ4,300回に。ランチェスター先生の墓参りは7回になる。著書は21冊になる。

お申込はFAXで。 「セミナー参加申込書」

終了後、竹田陽一講師と懇親会(17:30～19:30)があります。予算4000円

ご住所	〒		
	従業員数	人	懇親会参加 (参加する□ しない□)
会社名	役職	氏名	人参加
TEL	FAX		



〒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」(町医者の経営コンサルタント)五十嵐勉

ランチェスター経営(株)の代理店東京・東日本地区NO.1代理店。戦略社長塾・小岩校は12年1,000回以上開催。東京近郊にて戦略社長塾の開設支援をしている。東京商工会議所にて直近10年で50回以上ランチェスター戦略を講演。

Fax03-3659-7077 Tel03-3659-7703