

データを無くして、危機感を持つ

利益計画を作ると売上利益が伸びる!

損益計算書

① 売上	原価	
	③ 粗利益	人件費
		② 経費
		④ 利益

あなたはどのタイプ?

①自分で走り回る上司

部下に任せると上手くいかないので、上司自らが走り回って売上を伸ばす

②数字より気合根性論上司

目標は達成するが経費も多く出るので、利益のコントロールが出来ていない

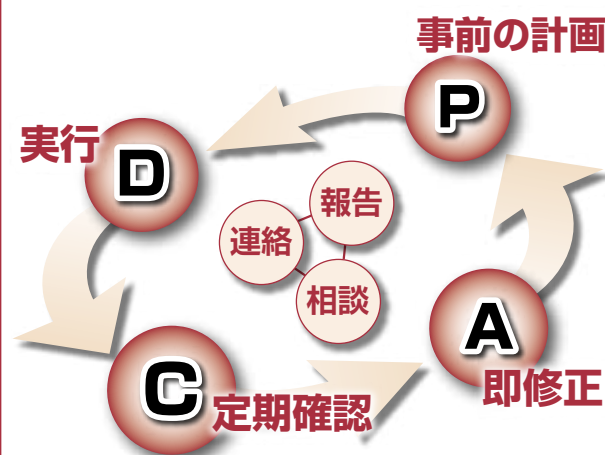
③数字にアバウト適当上司

性格がアバウトで数字は興味ないため、目標達成するかどうか気分次第

④利益計画を元に指示する上司

どうすれば利益が出るかを考えて指示するため、結果が出やすく信頼も厚い

PDCAは数字を使って的確な指示を出すことで結果が出る



定期的な確認事項

営業数値
成長数値
利益数値
満足数値

毎週のチェック項目⇒会議の運営

即修正で結果を出す

人を変える
場所を変える
時間を変える
モノを変える

個人へのフォロー⇒日報の活用

5W1Hをしっかりと伝えて結果の出る効果的な指示の出し方

Who 誰に指示するのが最適か

What 何を目的に指示するのか

When どのタイミングで指示するのか

Where 個別か会議か全員の前か

Why なぜそれを任せるのか

How どのようなやり方か

個人別利益管理で結果が出る

氏名	合計	A	B	C
売上	120	40	30	50
人件費	60	20	15	25
広告宣伝費	30	10	10	10
ガソリン代	20	5	5	10
利益	10	5	0	5

全体の売上でなく、各人の利益をチェックすることで、生産性をアップすることが出来る

このような方にオススメの講座内容です

- ✓利益が出にくいので、なんとか利益を確保したい方
- ✓会議で話しても、思ったような結果に結びつかない方
- ✓ムダが多く、売上利益につながっていない行動が多い方
- ✓部下が数字に興味が無いので、結果を出させる指導をしたい方
- ✓アバウトな意見が多いので数字に強い幹部を育てたい方

講座内容

第1講座

10:30
|
12:10

損益計算書を使って考える習慣を身につける

- ◆上司が数字で話すことで、部下のアバウトさを無くす
- ◆言われたことを即行動しないのは危機感が無いから
- ◆数字で話さないと部下が勝手に判断してミスをする
- ◆部下の報告を待つのではなく上司からも情報を取りに行く

12:10~13:00

昼食(こちらでご用意いたします)

第2講座

13:00
|
15:00

利益計画を立てることで売上利益が伸びる

- ◆結果ではなくプロセスをチェックすることで結果が変わる
- ◆数値に強い社員を作ることコミュニケーションが良くなる
- ◆データから問題点の発見と改善修正を行う
- ◆指示がしやすい実績データの報告のさせ方

第3講座

15:10
|
16:30

数字を使って考えれば生産性はアップする

- ◆儲けるための構造を理解することで利益体質になる
- ◆社員一人当たりの損益計算書の作り方
- ◆利益を増やすためにはどこから手を打つべきか?
- ◆目標にこだわるためにすべきこと
- ◆経営者と社員の温度差を無くす「危機感」の持ち方
- ◆会社は短期的には利益、長期的には人材育成

16:30~

個別経営相談

講師紹介



株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント

裕 俊之 ハザマ トシユキ

船井総研におけるサービス業のスペシャリストで、新たなビジネスモデルの開発や、新規事業参入へのノウハウと実績は、他の追随を許さない。コンサルティングポリシーは「即時業績アップ」。短期間で結果を出す手法は、経営者から高い評価を得ている。