

開催要項

日時・会場

東京会場

2020年 3月3日(火)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
▶JR「五反田駅」西口より徒歩15分

大阪会場

2020年 3月4日(水)
(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

博多会場

2020年 3月19日(木)
howffice net 会議室 博多駅前店
〒812-0011 福岡県福岡市博多区
博多駅前1丁目14-16博多駅前センタービル4階
▶JR「博多駅」博多口より徒歩5分

東京会場

2020年 4月6日(月)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
▶JR「五反田駅」西口より徒歩15分

大阪会場

2020年 4月7日(火)
(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

開催時間

10:30 ▶ 16:30
受付10:15～

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とは社長online(旧FUNAIメンバーズPlus)但しスタンダードプランは除く、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上で確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785561 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

お申込専用
FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:大村(オオムラ) ●内容に関するお問合せ:谿(ハザマ)

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S053393 担当 大村 宛

数字の見方

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。

☐【東京会場】 2020年 3月3日(火)

☐【大阪会場】 2020年 3月4日(水)

☐【博多会場】 2020年 3月19日(木)

☐【東京会場】 2020年 4月6日(月)

☐【大阪会場】 2020年 4月7日(火)

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢	
会社名			代表者名				
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職		
TEL	(	)	E-mail		@		
FAX	(	)	HP	http://			
ご参加者 氏名	1フリガナ		役 職	年 齢	2フリガナ	役 職	年 齢

現在、どのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に記入してください。

ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。

☐ 社長online

☐ その他各種研究会 (

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

数字で指示すれば
部下は納得する。

早くしろ!」「気合だ!」「自分で考える!」
アバウトな上司では生産性が上がらない
数字で考える管理者を育てる

数字の見方

数字で考える管理者を育てる

社員の口癖でわかる「儲かる」「儲からない」会社の体質チェック

Q なぜ値下げや値引きをしたらダメなのか?

◎ 儲かる会社

今年の目標である年間利益計画を達成するために ▶**会社の方針を理解**

× 儲からない会社

「安くした方が売れる」「安くしてほしいと言われる」▶**利益を考えていない**

Q 会社として利益が出る方程式を決めていますか?

◎ 儲かる会社

ビジネスモデルとして利益の出る方程式がある ▶**戦略的に考えている**

× 儲からない会社

「気合で頑張る」「根性で頑張る」「あとは運まかせ」▶**気分左右**

Q 利益計画書がありますか?

◎ 儲かる会社

必要利益額から目標売上を設定している ▶**5年先まで考えている**

× 儲からない会社

「知らない」「考えたことがない」▶**上手くいったらラッキー**

アバウト発言

根性論

言われたことだけ

では儲かりません!

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

担当:大村(オオムラ) 内容に関するお問い合わせ:谿(ハザマ)

数字の見方

お問い合わせNo. S053393

WEBよりお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **053393**

仕事の効率を
もっと高める！

数字で「考える」「指示できる」上司を育てる

数字で指示すると
部下も納得する

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

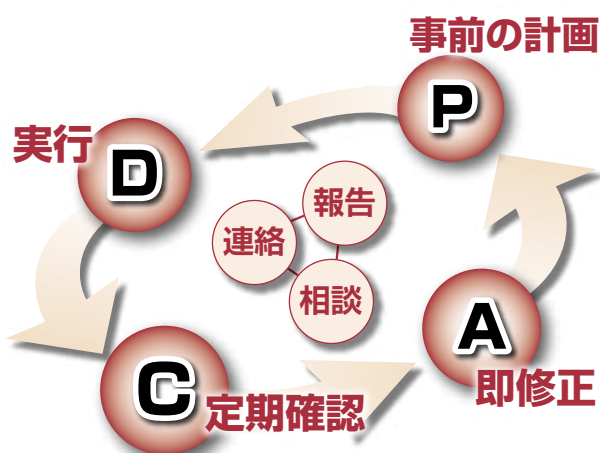
③数字にアバウト適当上司

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 利益数値
成長数値 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 時間を変える
場所を変える 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

「自分で考える!」と言うより、数字を使って動かすと納得する

- ◆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。