

## 経営者や経営幹部向け！ ○○ 主催

— 目からウロコの斬新な発想を伝授！ —

— 経営戦略、フレームワーク、ビジネスモデルを真似しても儲けが増えない！ —

### “間違いを直せば業績は改善する” 連続セミナーのご案内

— 容易に実行出来る、経営手法と活用事例満載の、実践講義で大満足！ —

— ケーススタディで学んだことを、明日から活用して、業績向上が実現！ —

#### 【実施予定と講義概要】 場所： ○○ ○階 会議室

ハーバード流のケーススタディを多用した、誰でも理解できる分かりやすい講義です。

回	日程と講演題目	講師	講義概要
1	月 日( ) 18:30~20:30 「利益追求が会社に繁栄をもたらす」という間違い		会計上の見せ掛けだけの利益を追求すると、キャッシュフローが悪化するため、利益ではなく、キャッシュを業績評価尺度として導入することが重要である。
2	月 日( ) 18:30~20:30 「コストを削減すれば儲かる」という間違い		会計コストだけ追求すると本当のコストは増加して儲けが失われる。キャッシュの投入額×滞留時間=本当のコストという計算式の活用が重要である。
3	月 日( ) 18:30~20:30 「まとめて処理すれば安くなる」という間違い		まとめ処理をすると、モノの流れが停滞する。本当のコストの増大と在庫の増加を招く。小ロット化とリードタイム短縮がモノの流れを加速して、短納期による売上拡大になる。
4	月 日( ) 18:30~20:30 「原価割れの注文は受けない」という間違い		製造原価を基準にした価格設定は、儲け損ないを起こす。材料費等の変動費のみによる低い価格設定やプレミアムを付加した柔軟な価格設定で貢献利益を最大化できる。
5	月 日( ) 18:30~20:30 「すべての受注に即納すれば儲かる」という間違い		フルライン体制で在庫を保有すると、欠品と過剰在庫が同時に発生して経営は破綻する。顧客ニーズと製品特性等により分類して、カテゴリー別に生産方式を選定すること。

お申し込みなど詳しくは裏をご覧ください！

会員は  
参加費  
無料

人脈形成  
に最適!

## 【具体的な実施方法】

- (1) 「コストを削減すれば儲かる」、「利益追求が会社に繁栄をもたらす」といった誰もが信じて疑わないセオリーに潜む落とし穴に気付いていただく講義を実施する。
- (2) 改善のつもりで取り組んでいたことが、実は改悪になっていた間違いだらけの経営手法を解説する。
- (3) 具体的な事例から、グローバル時代の業績向上法の基本を学ぶとともに、社長自身が多数のコンサルタントと共に考え、気づき、行動する実践を学ぶ。
- (4) ハーバード流ケーススタディによる共通の話題のグループディスカッションにより、ご自分の頭で考えていただき、確実にノウハウを身に付ける。

- (1) 場所  
〇〇 〇〇階 〇〇会議室
- (2) 定員  
〇〇名 (定員になり次第締め切り)
- (3) 申込期限  
平成 年 月 日( )
- (4) 非会員の参加費用  
〇〇円 (5回分の合計)
- (5) 払い込み方法
- (6) お問い合わせ先

(地図)

## 参加申込書

氏名:

会社名と職位:

電話番号:

eメールアドレス:

会社住所:

FAX番号: