平成３０年１０月３日

（協）尼崎工業会　青年経営研究会メンバーの皆様へ

協同組合尼崎工業会
青年経営研究会
会長　南　友広
担当副会長　竹内　啓

ご案内

出会いに感謝！情熱・結束・飛翔！！

(協)尼崎工業会　青年経営研究会 １　１月（公開）例会

8月・9月・１１月例会シリーズ　～経営者につきまとう３つの課題　『人』、『金』、『売上』を徹底解決!!＜第３回＞～

「お金を掛けず・設備の投資もせず・人も増やさず　小さな町工場の売上・利益率がアップする方法」

競争条件の不利な小さな町工場は少なからず価格競争に巻き込まれ、下請け体質から脱却できず。
また業界は高齢化や慢性的な人材不足により、じり貧傾向。
ずっとバタバタしていて一向に儲からない。

「現状を打破するためにはどうすればいいのか?」

残念なことに多くの小さな町工場が間違ったやり方でジリジリと衰退してしまっています。
私が勤めていた町工場も例外にもれずその1つです。実は、お金を掛けず、設備も投資もなく、人も増やさず、業績を良くする方法があるのです。この方法を学び実行することで「新規取引先が3倍」、「見積案件が10倍」「粗利2倍」など続々町工場社長から喜びの声があがっています。
ある社長は「一年先まで仕事の依頼を受けています」と話してくれました。小さな町工場だからこそできることがある！のです。今回はあなたの会社の業績がぐんぐん伸びる１位づくり成功戦略事例を交えて分かりやすく伝えていきます。

■日　時　　平成３０年**１１月２０日（火）**　午後６時３０分～午後１０時００分（予定）

■場　所　　**ホテルヴィスキオ尼崎**　［尼崎市潮江１－４－１　ＴＥＬ０６－６４９１－８５１１］
第一部：１Ｆ　ホリー　第二部：２Ｆ　オーク

■内　容（担当：分科会５　竹内副会長グループ）
第一部　経営者セミナー　（午後 6 時 30 分～午後 8 時 30 分・予定）
テーマ　「お金を掛けず・設備の投資もせず・人も増やさず
小さな町工場の売上・利益率がアップする方法」
講　師　　佐藤　元相(もとし)氏　ＮＮＡ株式会社　代表取締役
第二部　情報交換会（例会終了後～午後 10 時 00 分迄・予定）
参加費　５，０００円（税込、当日集金・お釣りの無いようご準備下さい）

※第一部、第二部とも席は当日くじ引きで決めさせて頂きます。

■回答期限　**１１月７日（水）午後５時迄**
※申込後 11 月 14 日（水）午後５時以降の第二部キャンセルは実費申し受けます。

■事務局　(協)尼崎工業会（山内）ＴＥＬ０６（６４０１）１０７４
Ｅメール　n.yamanouchi@aia-net.or.jp

■青研ＨＰ　https://seiken.aia-net.or.jp/
会員専用頁へのログインは　ＩＤ：ｓｅｉｋｅｎ　パスワード：ｒｅｉｋａｉ

★講師プロフィール★

1962 年　大阪生まれ。ランチェスター戦略を研究し、在阪のモノ作り企業に従事した自らの体験を踏まえ、コンサルタントとして 1300 社以上の指導実績。
大阪市立大学非常勤講師　日本経営合理化協会　大田区産業協会　LIXIL　Panasonic などで経営塾や講師を担当。「No.1 戦略」「下請け脱却戦略」をはじめ多彩なテーマで年間 200 回以上。
上場企業の中国の戦略コンサルティングにかかわり、中国市場におけるビジネスモデルを確立し、事業基盤拡大、販売続伸に貢献。プロジェクトチームが社長賞を受賞。
2018 年 2 月に「お客を呼ぶ！スゴい仕掛け」（フォレスト出版）を出版、他著書 3 冊。
Amazon ランキング 1 位（経営戦略部門）

事務局宛ＦＡＸ０６（６４０１）１４１９

(協)尼崎工業会　青年経営研究会　１１月（公開）例会（11/20. 火）

１．第一部　経営者セミナー　＜　ご出席・ご欠席　（どちらかに○印をつけて下さい）＞

２．第二部　情報交換会　＜　ご出席・ご欠席　（どちらかに○印をつけて下さい）＞

お名前

※自社社員やお知り合いの方で参加希望の方は下記通信欄に事業所/役職名／お名前／情報交換会出欠をご記入下さい。
なお、講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がありますので、予めご了解下さい。

通信欄

（担当　山内）