



三井住友銀行グループ
SMBC コンサルティング

照会先: SMBCコンサルティング(株) 関西教育事業部
TEL 0120-854-380 FAX 0120-854-370
(受付時間: 平日9:00~17:00)

20の事例から学ぶ 失敗しない経営のための チェックポイント

企業再生を数多く経験している講師が事例を元に解説

講師: 石橋経営会計事務所 所長
中小企業診断士・税理士 石橋 研一氏



略歴: 大阪大学卒業後、住友銀行入行。平成10年公認会計士事務所入所、税理士業務に加え、さまざまな財務コンサルティング業務に従事。平成18年独立。税務顧問として中小企業経営者の経営全般の相談に対応する傍ら、資金調達や事業再生のコンサルティング業務にも幅広く従事。

■日時 2015年1月20日(火)
18:00~20:30

■会場 弊社ホール(中之島セントラルタワー17階)
大阪市北区中之島2-2-7

■対象者 経営者、経営幹部の方

■受講料(1名様につき、消費税含、テキスト代含む)

特別会員 10,800円 会員以外の方 15,120円

会員 12,960円

【概要・ねらい】御社の会社経営はそのまま大丈夫でしょうか？経営上のリスクは潜んでいませんか？経営者が意識改革を行う必要はありませんか？これらを考えてみようと思っても、なかなか自社のことは客観視できないものです。このセミナーでは、企業再生事例を数多く経験している講師から、経営に行き詰った中小企業の窮境原因と再生の方向性を、さまざまな観点から事例を交えてお話しいたします。すべてが実例だけに、「決して人ごとではない」では、自社はどう対処すべきか？「経営者自身はどう意識を変えらるべきか？」と想っていただけの内容になってしまいます。また、最後にチェックリストを用いて、自社の経営を診断していただきます。会社を、そして経営者自身の意識を、変革するきっかけにしていきたいセミナーです。

人事、組織

- 1) トップダウンで全てが決まり、従業員が何も考えなくなった会社
- 2) 経営方針・ビジョンが知られていないために、一体感が乏しくなった会社
- 3) 福利厚生に多額の資金を費やしても、生産性は上がらず、破綻した会社
- 4) 従業員の給与を上げるとモチベーションも上がると考えてしまった会社

財務

- 1) 現預金が増減した理由がハッキリわからないとどんな事態に陥るか
- 2) 利益とおカネについてはこう考えるべし

管理体制

- 1) 管理部長を信用しすぎて破綻した、当該市町村で一番の会社
- 2) PL重視の結果、世界中に資金が滞留してしまった会社
- 3) 工程別原価管理ができておらず、高コスト体質で価格競争力を失った会社

投資、新規事業

- 1) 0%上場を目指して、借入依存の急拡大を志向した会社
- 2) 借入に依存して海外展開を急いだ結果、過剰債務に苦しみ会社
- 3) 従来事業に限界を感じ、新規事業に固執しすぎた会社

ビジネスモデル

- 1) 売り先を1社に依存して成長してきたが、取引解消に至った会社
- 2) 仕入先を1社に依存して成長してきたが、円安で苦しむ会社
- 3) ユーザー目線を無視したメーカー的発想で、商品力を失った会社
- 4) 労働生産性が低いビジネスモデルを当たり前に決め込む会社

経営者

- 1) 社長自ら東北に乗り込んでV時回復を果たした土木工事業者
- 2) 経営者が業績の悪さを外部環境のせいにした会社
- 3) 経営者が現場を離れて、現場でトラブルが頻出した会社
- 4) 経営者が公私混同を繰り返して、従業員が冷め切った会社

チェックリスト

- ・チェックリストで自社の経営を診断

■受講申込書 ■ 下記申込書をFAXにてお送り下さい。 SMBCコンサルティング(株) 行 FAX: 0120-854-370

フリガナ	会員番号 (会員の方のみご記入ください)		TEL
貴社名			FAX
住所 〒			メールアドレス(パソコン)
申込 部署	氏名(フリガナ)		メールアドレス(パソコン)
責任者 (送付先)	役職		
参加者 1	部署	氏名(フリガナ)	メールアドレス(パソコン)
参加者 2	部署	氏名(フリガナ)	メールアドレス(パソコン)

弊社は、セミナー共同開催者に対して、セミナー開催に必要な範囲でお客様の情報を提供することがあります。また、弊社は、経営に関する情報の提供やセミナー・講習会・研修の開催等弊社が営める全ての業務において、お客様の情報を、弊社の商品等の各種ご案内・ご提案、業務に関する申込みの受け付け運営上の管理、その他お客様とのお取引を適切かつ円滑に行うために利用致します。詳しくは弊社ホームページプライバシーポリシーを御覧ください。