

講演 16:30~18:00

懇親交流会 18:15~19:45 ※講師の方や参加されている様々な業種の方と交流していただく場です。

試行錯誤を繰り返し、ようやく完成した技術。  
マーケティングを重ね、より高い価値を付加した商品。  
社員一人ひとりが創意工夫したサービス。  
丹精を込めて提供する「モノ」や「サービス」だからこそ、「いくらで提供するか」を考えるのは、経営者の最重要課題となります。  
「値決め」を間違えたら、自社の価値を自ら下げたてしまいかねません。

今回のセミナーのテーマは、すべての業種においてきわめて重要な役割を果たす「値決め」です。  
創業した企業を上場まで導き、売上200億円、時価総額300億円強まで発展させた経験を持つ田中 英司 氏を講師に招き自らの成功体験に基づき、企業の成長に必要なノウハウをたっぷりと語っていただきます。

『安くしなければならぬ』、『安くしないと売れない』そんな先入観や固定概念をお持ちの方、『高収益企業を作りたい』と考えておられる皆様、ぜひご参加ください。

内容

安売り症候群など「企業の4大疾病」からの脱却を!

- 多くの偉人が口をそろえる「値決めこそ経営」とは?
- 忙しいのに利益が出ない「繁盛貧乏」はなぜ起きるのか?
- 7,000万円の赤字企業A社が、3年で黒字企業になれた理由は?
- 40%の増収でも赤字転落したB社の理由は?
- 企業の4大疾病とは? その治療法は?
- 「4大疾病自己診断シート」でのセルフチェック
- 事例研究① 値決めセンスを確認する!
- 事例研究② 売上と利益の関係を探る!

講師

田中 英司氏 GPC-Tax本部 会長  
一般社団法人銀行融資プランナー協会 代表理事



プロフィール

同志社大学工学部卒業。ダイハツ工業のエンジニアを経て船井総合研究所に転職。同社の経営コンサルタントを経て独立。その後、ビービーネットを設立、2002年に大阪証券取引所・ナスダック市場に上場(現ジャスダック)。時価総額300億円強、売上200億円強のグループ企業を構築。2007年11月30日に同社を辞任。現在は税理士事務所支援、GPC-Tax本部会長、一般社団法人銀行融資プランナー協会代表理事に就任。関西IPOチャンスセンター事務局。

著書

3年後を確実にする起業の「正解」…起業一歩目から資金繰りまで社長のToDoを整理する (技術評論社)

脱! 繁盛貧乏

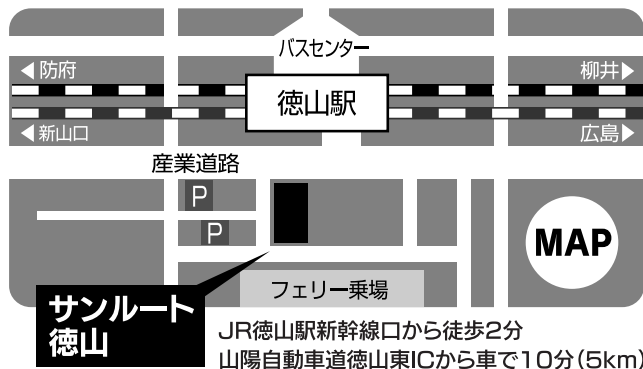
儲かっている会社の上手な「値決め」とは?

開催日 平成27年 7月17日(金)

会場 ホテルサンルート徳山  
周南市築港町8-33 TEL 0834-32-2611

定員 50名 ※定員になり次第締め切ります

対象者 県内の若手後継者及び組合青年部員等



受講料無料

※懇親交流会ご出席の方は6,000円を7月7日(火)までにお振り込み下さい。

【振込先】 西京銀行山口支店 (普) 0302660  
山口県中小企業団体中央会青年部 名義

主催/山口県中小企業団体中央会・山口県中小企業団体中央会青年部  
お問い合わせ・申込先  
山口県中小企業団体中央会(連携支援第一課 小倉/花田)  
山口市中央四丁目5番16号 商工会館6F 電話 083-922-2606

参加ご希望の方は、裏面の「申込書」にご記入の上、FAXにてご返送ください。