



社長の悩みは社長同志で解決！見栄だの恥だの言ってもらえない本音の社長学

あしたの社長学 2009年版 春コース

あしたの社長学 春コース 全3回のご案内

あしたの社長学 その1・・・会社を継ぐ・継がせるということ

あしたの社長学 その2・・・資金繰りを楽にする財務戦略

あしたの社長学 その3・・・販売戦略の決め手

あしたの社長学 その1 会社を継ぐ・継がせるということ 2009年2月5日(木)

会社を継ぐ時 社長や次期社長は何をすべきか

- ①株式とは 株主とは 株の譲渡 ②取締役とは 代表取締役とは
- ③会社の本当の価値は ④隠れた資産 隠れた負債に気をつける
- ⑤担保？ 抵当権？ 連帯保証人？ 知っていますか
- ⑥会社がつぶれたら誰が責任を負うのか ⑦その他

あしたの社長学 その2 資金繰りを楽にする財務戦略 2009年3月4日(水)

資金繰りは経営ではない

- ①売上が増えても経営が楽にならない理由 ②儲けばかり見ていると会社は潰れる ココを見る
- ③在庫は「死財産」という見方 ④支払手形がある限り倒産危機にある
- ⑤銀行との付き合い方 ⑥連帯保証の怖さ ⑦個人保証 抵当を外そう
- ⑧我社の倒産危険度を計算する ⑨無借金化を成し遂げた経営改革事例紹介

あしたの社長学 その3 販売戦略の決め手 2009年4月7日(火)

社長の戦略に会計知識は必要ない

- ①カンや経験則に頼りすぎるな ②まずはいくら利益が欲しいのか 戦略が決まる
- ③売上ばかりじゃダメ 粗利益が本物 ④先行指標をマークする ⑤「異常」をいち早くつかむ方法
- ⑥数字を追いかける 決算時では遅い！ ⑦成功要因をデータ分析からあぶり出す方法
- ⑧市場の地位と我社の実力をつかむ方法 ⑨その他

主催：経営改革実践会
事務局：日本労務センター 山田
お問い合わせTEL：027-330-5557

すだ ともみ

リーダー：須田知身氏 実践・体験したことだけが真実！それが強み！

商売が順調でも経営環境の激変、資金繰りの悪化、銀行の対応変化であつという間に窮地に立たされます。手形決裁日の3日前に銀行から「お約束していた融資が、ちょっと…」と言われて駆けずり回って冷や汗をかいたことが何度もあります。

私が叔父の会社を継いだ時、周りから言われたことは「潰すなよ！」それだけです。

経営状況を把握しようにも決算書なんて意味が分からない、使いこなせない。

税理士は経理や税務法律を聞く「先生」であり、実践経営は「社長」に聞くのが良い。

売上10億円や社員100人の会社を運営している社長や資金繰りで冷や汗をかいた社長はやっぱり違います。実体験があるから本物です。実践経営の先生はやっぱり「社長」です。

数字が苦手という社長は意外に多い。社長は会計の知識は必要ありません。経理とは別。

経営に役に立つように、簡単に数字を使う。数字は「見える」ように加工することです。

そういう方法も身近な社長に聞いて実践的な手法を学びました。

そう考えると、「社長」は実践を通じた本物の経営コンサルタントとも言えます。

だから私は上手くやってる社長と仲良しになっているいろいろ教えてもらいました。

本気で助けてくれたのは経験豊かで実践している社長たちです。

おかげで崖っぷちの体験を積み重ねて、そこから抜け出す方法や知恵も学びました。

今、私は企業再生・財務健全化に力を入れて活動しております。

実体験・実践を通じて蓄えた力を提供して皆様の経営の助けになれば幸いです。

☆わずか3年で負債14億円を1億円へ激減させ財務体質の健全化に成功。

☆倒産寸前の企業が3年半で無借金に。

☆数々の企業で実践した今日から使える経営手法をご紹介します。



※受講定員：7社まで

※おすすめ：社長・将来の社長

※受講料：1人36,000円／全3回

※会場：高崎商工会議所

※時間：16：00～18：00（1回2時間）

あしたの社長学 春コース 全3回 申込書

御社名		TEL	
所在地		FAX	
御氏名		役職	
欠席の場合は次クールに振替出席できますのでご安心ください。 *返金は致しません。			

FAX



FAX 027-330-6331

申し込み期日
1月16(金)まで