

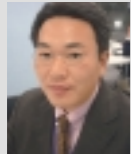
# あきない経営クリニック

当クリニックは身近な経営課題をテーマに取り上げ、同じ課題を抱える中小企業経営者を対象に少人数制で運営する、“経営者のための集合コンサルティング”です。講師を務めるコンサルタントがヒアリングを通して、会社の実態を把握したアドバイスを行うほか、参加者同士のディスカッション、演習など、非常に実践的な内容となっています。クリニック修了後も、オンライン相談、面談、専門家派遣など、アフターフォロー体制も万全です。



## Profile

### クリニックの担当コンサルタント



#### 細谷 弘樹

大阪産業創造館 あきない・えーど チーフコンサルタント  
中小企業診断士

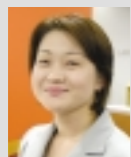
メーカー、経営コンサルタント会社を経て、平成11年に独立開業。経営者自らが変革できるよう、適切なアドバイスを心掛けている。



#### 森 啓

大阪産業創造館 あきない・えーど シニアコンサルタント  
森コンサルティングアンドコンストラクション 代表  
中小企業診断士

営業マンとして活躍してきたノウハウを武器とし、「毎日が真剣勝負」の熱血コンサルタント。専門分野はマーケティング。



#### 東 純子

大阪産業創造館 あきない・えーど コンサルタント  
中小企業診断士

人材教育会社や市場調査会社での勤務経験を活かし、マーケティング戦略立案や人材活性化支援を通じて経営者のサポートを行っている。



#### 村上 貴弘

大阪産業創造館 あきない・えーど コンサルタント  
中小企業診断士

経営者の方に納得して実践していただくことを重視。専門は全社戦略立案、マーケティング戦略立案、IT・情報化戦略立案。



#### 鈴木 英之

大阪産業創造館 あきない・えーど コンサルタント  
中小企業診断士

常に異なる視点からの新たな提案を心がけている。現在は、店舗の立地に関する相談をメインに担当。



#### 乾 哲也

大阪産業創造館 あきない経営サポーター  
(有)乾経営コンサルティング 代表、中小企業診断士

大手家電メーカーの卸会社22社及び、販売網である専門店の活性化を指導。150店の全体販売実績を倍増させた経験を持つ。



#### 小松 雅子

大阪産業創造館 あきない経営サポーター  
社会保険労務士

ビル管理会社、旅客サービス会社、人材紹介会社、外資系アパレル等、複数業種での様々な経験を活かし、現在は経営者の活性化支援に従事している。

#### ■あきない・えーどとは…

中小企業や起業をめざす方のためのコンサルティング部門。マーケティング、法律、財務、会計など、経営に関する様々な専門家を揃え、中小企業の経営者をサポートしています。

#### ■お申込方法

##### インターネットを使う

<http://www.sansokan.jp/akinai/clinic/>

上記アドレスにアクセスして、受けたいテーマを選択していただき、仮申込みを行ってください。後日事務局より、本申込書をお送りさせていただきます。

##### ■お問合せ

大阪産業創造館 あきない・えーど 〒541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館2階 受付時間:月～金 9:00～17:30(祝日除く)  
TEL:06-6264-9838 FAX:06-6264-9825 e-mail:eve@sansokan.jp  
<http://www.sansokan.jp/akinai/clinic/>

##### FAXを使う

FAX. 06-6264-9825

パンフレット裏面の仮申込書に必要事項をご記入いただき、上記まで送信してください。後日事務局より、本申込書お送りさせていただきます。



各クリニックの内容 時間:すべて13:30～17:00 会場:大阪産業創造館17FルームB ※ただし一部、別の部屋で開催する場合もあります。

5月20日(土)、6月3日(土)、6月17日(土)、7月1日(土)

定員  
10名

自社の経営課題と経営戦略を見直そう!

## 経営課題「発見・解決」クリニック

- 戦略の方向性確認
- 経営課題の設定

自社の経営戦略の方向性を確認し、明確な経営課題を設定していただくことを目的としています。経営者同士がお互いの経営課題について、徹底的にディスカッションすることで、目からウロコの発見をすることができます。経営課題が漠然としている企業対象。

費用	20,000円	担当コンサルタント	森・鈴木
対象	中小企業経営者及び後継者		

申込締切 5月8日(月) 17:00

6月10日(土)、6月24日(土)

定員  
6名

経営者は毎日がプレゼンだ!

## 事業計画プレゼン強化クリニック

- 自社の魅力の再点検・プレゼン内容の再構築
- プレゼンテーションのブラッシュアップ

成長が見込める事業であるにも関わらず、第三者(ビジネスプランコンテスト、銀行、キャピタル)に理解されないために、発展の途が閉ざされてしまうケースは多くあります。自社のビジネスモデルを魅力的に伝えることを目標に、プレゼンテーションのブラッシュアップを図ります。

費用	10,000円	担当コンサルタント	細谷
対象	中小企業経営者及び経営幹部		

申込締切 5月29日(月) 17:00

7月8日(土)、7月26日(水)、8月9日(水)

定員  
6名

受注型から営業型へ

## 脱下請! 社長のための営業術伝授クリニック

- 現状の受注実態を分析
- 事業領域の再確認
- 提案営業の切り口を設定
- 営業のための仕組み
- ツールのブラッシュアップ

製造・デザイン・技術開発などの小規模企業では、これまでの実績、人脈に依存した受注型が多いのが現状です。現状から脱却するために、自社のセールスポイントを明確にし、積極的な提案営業を進めていきましょう。社長が営業も行わなくてはならない小規模企業が対象。

費用	15,000円	担当コンサルタント	東・乾
対象	製造・デザイン・技術開発などの受注型小規模企業経営者		

申込締切 6月26日(月) 17:00

5月27日(土)、6月14日(水)、6月28日(水)、7月15日(土)、7月29日(土)

定員  
6名

経営戦略に沿った人事制度をつくる!

## 人事制度の導入・見直しクリニック

- 中小企業に必要な人事制度の考え方、自社の現状分析
- 評価制度策定、給与と評価との連動
- 賞与原資と個人別配分

自社の経営課題に即した効果的な人事制度を策定するため、評価制度や給与設定など、人事制度に関する基本的な考え方を踏まえ、ワークシートによる演習やディスカッション、自社に持ち帰っての宿題等を取り入れた実践的な内容となっています。

費用	25,000円	担当コンサルタント	村上・小松
対象	中小企業経営者及び人事担当者		

申込締切 5月15日(月) 17:00

7月4日(火)、7月21日(金)

定員  
6名

お客様の心を読み!

## 「コレが欲しかった!」と言わせる最強販促ツール作成クリニック

- 販促促進に係る自社の課題整理
- 販促ツール作成

お客様が買う物を決める判断基準は、販促ツールが発信する情報。良い商品・サービスでも沈黙しては売れません。企業相手でも同様で、その商品・サービスによってどんなメリットがあるのか、それを具体的に伝える必要があります。本講座では、お客様視点で販促ツールを考え実際に作成します。創意工夫で売上拡大を狙う経営者対象。

費用	10,000円	担当コンサルタント	森・細谷
対象	中小企業経営者、後継者及び営業責任者		

申込締切 6月20日(火) 17:00

7月12日(水)、7月22日(土)、8月5日(土)

定員  
6名

地元に適した白兵戦法を探れ

## 局地戦を勝つための立地商圏分析クリニック

- 統計地理情報を活用した顧客・競合店の分析
- 立地特性を活かした戦略立案

飲食・サービス業等店舗では、成否の8割は立地要因に左右されると言われます。いかに競合ライバル店と戦い、顧客を囲いこんでゆくか。自社に与えられた地理地勢的条件をどのように活用し、強みに変えてゆくか。商圏内の顧客と競合を徹底的に分析し、戦いを有利に進めるための作戦地図を策定する講座です。敵の弱点を探り、局地戦で勝つためのエリアマーケティング(プロモーション、商品、サービス)を展開しましょう。

費用	15,000円	担当コンサルタント	鈴木
対象	飲食業・サービス業等の店舗経営者		

申込締切 6月28日(水) 17:00