



発行を記念してセミナーを開催します!

大不況下で経営者に本当に必要な数字センスとは何か。具体例を挙げながら分かりやすく解説。

「大不況下をサバイバルする! 社長と会社のお金を残す力 養成講座」

日時会場 7/23(木) 14:00~17:00
千代田放送会館(東京都千代田区紀尾井町、予定)

- 主プログラム
- 不況下では、「会社の数字の常識」が通用しない!
 - 売上げが減少しても、動じない「減収増益モデル」を作れ
 - 中小企業こそ、ブランディングで顧客を集めよ
 - 「人財」を生かし、前向きに働かせる“小さな報酬”制度
 - その投資が本当に必要かを見極める方法 ……など

限定120名
先着順

【講師】岩佐孝彦(いわさたかひこ)
税理士、中小企業診断士
株式会社トップ財務プロジェクト
岩佐会計事務所 代表取締役

■プロフィール/1969年兵庫県生まれ。大阪市立大学を卒業後、マーケティング専門の経営コンサルティング会社、会計事務所勤務を経て独立。顧問契約を「経営者の夢の実現を継続的に支援する社大プロジェクト」と定義づけ、大阪・神戸を中心に首都圏など全国各地の顧問先企業に対して会社と個人の両面からお金を残す力を養成することに心を注ぐ。
著書に「社長は「会社のお金」をこう残せ!」(日本実業出版社)、「財務プロジェクト作戦指南書」(日経BP社)など。「社長のお金の熱血教師」として、ラジオや雑誌などメディアへの登場機会も多い。

セミナーと書籍の大変お得なセットです

社長と会社のお金を残す力 養成講座
+ 発行記念セミナー 特別価格:20,000円(税込)

- 当セミナーについて:書籍「社長と会社のお金を残す力 養成講座」とのセット販売です。会員特価には、書籍の会員特価とセミナー受講料が含まれます。セミナーのみを受講することはできません。あらかじめご了承ください。
- 受講料のお支払い:書籍の発行後に順次、書籍・受講券 請求書をお送りします。ご入金には銀行振込でお願いいたします。なお、振込手数料はお客様のご負担になりますのであらかじめご了承ください。
- お申し込み後のキャンセルおよび欠席:お申し込み後のキャンセル、ご送金後の返金はお受けいたしかねます。代理の方が出席くださいますようお願いいたします。

これぞ決定版! 効果絶大! オーナー社長のためのマネー羅針盤

— 社長のお金を残す —
財務プロジェクト
作戦指南書

完全版



一般価格:94,500円(税込)
特別価格:84,000円(税込)

■著者:岩佐 孝彦
■A4変型、152頁 + DVD3枚組
■付録:「お金を残す社長51の習慣」CD2枚組+ハンドブック12頁
■発行日:2007年11月17日 ■発行:日経BP社 ■商品番号:170921

お得なセット特価もご用意しました

社長と会社のお金を残す力 養成講座 + 社長のお金を残す 財務プロジェクト作戦指南書 完全版
一般価格:99,500円(税込) 特別価格:87,000円(税込) ■商品番号:183301

これが小さな会社の「お金のルール」
売上減に強い経営モデルの作り方

社長と会社のお金を残す力

養成講座

知らないと損をする!



一般価格:8,500円(税込)
特別価格:7,500円(税込)

■著者:岩佐 孝彦 ■A4変型 約90頁
■付録:岩佐氏の講演CD2枚組 ■発行:日経BP社
■発行予定日:2009年6月24日 ■商品番号:183061

特別付録 岩佐氏の講演CD2枚組

いかにお金をたくさん手元に残すかという、中小企業のお金の本質論を、分かりやすく解説します。“日からウロコ”のお金の残し方から、数字の読み方、最新の税制にあわせた節税術まで、知らないと損をする情報について要点を絞ってコンパクトにまとめました。会社経営のための「お金を残す力」が身に付く書籍です。

第一章 社長&会社のお金を残す「常識のウソ」

会社と個人、表裏一体の“お金のテクニック”を伝授

- お金が残る経営の真髄は「かしく使う技術」
- 不況に対する抵抗力をつけながら会社を成長させよ
- 小さな会社は「公私混同」ではなく「公私並行」の経営を ……ほか

第二章 不況下では「決算書と経営分析の常識」を疑え!

会社を潰さないお金の確保のしかた、教えます

- 会社の数字を見るには、決算書の数字が一番?
- 同業他社の経営分析の平均値を参考にすべき?
- 売上目標の達成に邁進するのが最善? ……ほか

第三章 最新税制の流れに乗って、税金から会社のお金を守れ!

払った税金が戻ってくる!

- 税金払うのは会社と個人、どっちがお得?
- 不況時は「会社第一主義」で社長給与は下げなさい!
- 勇気ある赤字が会社を救う「税金のセーフティネット」 ……ほか

第四章 不況下で戦い抜く「社長のサバイバル経営術」

銀行との上手なつきあい方を指南

- 不況時は「減収増益モデル」を目指して筋トレしよ
- あなたの会社に最低限必要な預金残高はいくら?
- あなたの会社は一体いくらまで借入してOKか? ……ほか

第五章 売上目標を達成するデジタル化テクニック

デジタル化により具体的に実行すべきことが分かる

- 100%は読めない売上数字とのかきこい付き合い方
- 「掛け算公式」に落とし込めば、どんなに大きな目標も必ず解決
- 営業ステップを数字に落とせば、何をどうすべきか見える ……ほか

第六章 最小コストで最大の売上を取る数字術とは?

品質や設備の過剰にこうやってメスを入れる

- 「売上にはコストが必要」の常識を捨て変動費のゼロ固定費化を
- 顧客獲得コスト(CPO)は“亡己利他(もうごりた)”の精神で!
- お金を使いたくなったときの魔法の質問~関所越え1・2・3 ……ほか

第七章 単なる人員削減は×。少数精鋭主義の組織をつくる方法

社員が率先して動く組織の作り方

- 単なる昇給では、社長と社員の意識のスレは埋まらない
- BP制度で“人財”をさらに引き上げよ!
- 結果の評価は三流、プロセスの評価は一流 ……ほか

第八章 ブランディングで究極の不況抵抗力を手に入れよ!

中小企業ならではのブランド戦略が分かる

- 不況下では低価格路線のワナが待っている
- 社長自身のDNAを包括した根源的能力は何か?
- 他社との差別的優位性をキャッチコピー化する方法 ……ほか

※内容等に変更になる場合があります。