

「経営者・経営幹部が今すぐ実践する

## ～確実に「利益」が上がる7つの秘策～

—全治3年、完治20年の100年に一度の大不況を乗り越える秘策がここにあった!!

—これまで数多くのセミナーで人気抜群の講師が鋭い切り口で明解に解説いたします—

## 大手銀行など各界で人気の講師来たる!

米大手証券会社の破綻をきっかけとして始まった100年に一度の大不況。個人消費不況もこれからが本番で「二番底」が考えられます。受注減少という厳しい環境の中、的確な経営の舵取りを行う為には、どうやって経営の縮小バランスをとっていくかが大切です。また失った受注を戻していく為には、新たな売上を作るしかありません。「守り」と「攻め」この両面の舵取りが迫られる平成22年を乗り越える為には、新春特別経営セミナーとして、経営者の皆様に向け、これまで各界より人気を博している国吉講師が、強い体質作りの実践方法を、明解かつ迫力のある話しぶりで分かりやすく解説いたします。

## 【開催要項】

日時 平成22年1月19日(火)  
14時～16時 (開場13時30分)  
会場 6階 マルチメディアホール  
伊丹市宮ノ前2-2-2  
(JR・阪急伊丹駅徒歩7分)  
定員 120名 (先着順、定員になり次第〆切)  
受講料 無料

## 【講師紹介】



株式会社プリングアップ  
代表取締役兼CEO  
経営コンサルタント

国吉 拓(くによし ひろむ)氏

1965年沖縄県生まれ。大学卒業後、  
1987年大手経営コンサルタント会社  
へ入社。営業部門時代には抜群の

新規開拓力を示し常にトップの成績を残し、25歳で営業課長に  
就任。その後、コンサルティング部門に移り、中小から中堅・上  
場企業まで幅広く経営支援活動に従事。1996年、実践的コン  
サルティング会社「経営支援センター」を大阪で創業。2003年、  
「株式会社プリングアップ」に社名変更。経営支援実績は全国  
で1000社に及ぶ。コンサルティング業を「業績請負業」ととらえ、  
支援先の90%が増収増益を達成。支援理念は「人を作り 人  
を育て 人で勝負できる企業作り」。セミナー講師としても精力  
的に活動し年間100回を超す講演は常に大反響を呼んでいる。

## ●申込方法●

右記の申込書にご記入の上、切り取らずにファクシミリ  
にてお申し込み下さい。

問い合わせ先

伊丹商工会議所経営指導室

TEL 072-775-1221

FAX 072-775-1223

お申込みから一週間以上経過しても受講票が届かない場合は、  
送受信の行き違いの可能性がありますので会議所までご確認  
下さい。またご記入頂いた情報は、セミナー、管理に関する連絡、  
通知及び商工会議所からの各種情報提供のために利用します。

## 【セミナーの内容】

①平成22年経営者が取るべき方策とは・・・

現況より、舵取りの方向性を具体的に事例を  
用いて説明します。

②7つの秘策

1. 第1の秘策「超減量経営のポイント」
2. 第2の秘策「利は元にある、販売ダウンを仕入利益  
でカバーせよ」
3. 第3の秘策「大不況下の賃金制度のあるべき姿」
4. 第4の秘策「少数精鋭主義を目指せ」
5. 第5の秘策「売上から利益へ、利益から現金へ  
営業を転換せよ」
6. 第6の秘策「今だからこそ新規開拓の大チャンス」

7. 第7の秘策「今だからこそできる世代交代」

企業名	
所在地 〒	
TEL	FAX
参加者名	所属部署・役職等