

経営の基本

経営ゲーム交流会

今回は初級編のみ

利益の仕組みが今イチ・・・。
えっ!?ゲームを本気ですることで
わかることがあるんですか?

➡ そうなんです!!



ボードゲームを通して経営の数字を体感。
利益のしくみを知る。
経営者としてのセンスが磨かれます。
本気モードで競っているうちに、経営の
本質がみえてきます。

6/25
13:30~

これだけは知っておきたい 決算書の見方について

今さら聞けないようなことってありませんか?
例えば、「減価償却費」とか「キャッシュフロー」とか・・・
この際、何でも聞いてください。スッキリしますよ。

6/25
18:00~

勝ち方のシナリオづくり

明日からの行動を加速するフレームワーク『SWOT分析』

『またあの大手〇〇葬儀社がうちのエリアにホールを建てるらしいが・・・』
こんなお話を頂戴し、私が「ラッキーですね」とお答えさせていただく機会が
増えました。

「どうすれば勝つか?」を知りたい方へ。

『SWOT分析』とは何か?

若手経営者の1番の弱みは『経験』が少ないこと。
ならば『柔軟な創造性』で勝負できるのが強みとなるはず。

どうということ!?

SWOT分析は、経営戦略の基本、
ごく当たり前のことと言われながらも、
いざ自社においてやってみた時、なぜか
できないということに直面することが
多いようです。この分析手法をマスター
することで、経営戦略立案する施策、
行動のアイデアが一段階上のレベルへと
上がっていけるようになるはずです。



6/25
20:00~

マーケティング戦略

「エンディングノートの 書き方講座」活用術

2部構成

— あなたが「講師」を務められるように —



講師
つづろ ゆうこ 氏
大栄㈱
ヒューマンサポート
事業部
葬儀業人材教育
専任講師

専門資格
● セミナー・イベントプランナー
● 人材育成コンサルタント
● NPO日本話しことば協会
正会員・検定推進委員・講師
● 交流分析協会会員・インストラクター
● 恒久施設及び博覧会アテンダント教育
● 葬儀専門人材教育

経歴

1981年4月/大阪タレントプロ(ボイスプロダクション)所属アナウンサー・タレントとして活動
1984年5月/FBC福井放送レポーター・パーソナリティとして3年勤務
1987年4月/フリーアナウンサーとして独立
1993年5月/有限会社チームつづろ 設立
放送番組・イベント・ウェディング(企画・運営・実施)
タレント養成指導・博覧会等のアテンダント業務(運営・育成)
企業研修・医療機関接患接遇・冠婚葬祭接遇(企画・運営・実施)
2003年4月/大栄株式会社 ヒューマンサポート事業部 教育インストラクター兼務
※現在 講演及び研修講師として年間約100回全国にて活動中
2010年4月~1年間
/FBC福井放送ラジオワイド「午後はとことんよろ屋ラジオ」毎週火曜OA
『もしもの前に...知っておきたいお葬式のこと』コーナー担当

少子高齢化、核家族等が進展する中で、
近年、「終活」セミナーの開催が増えています。
主催者は自治体、金融機関等様々です。
マスコミで取り上げられる
機会も増えています。
このチャンスを有効に
活用しましょう。



6/26

第1部 13:00~
第2部 14:15~

会社は誰のもの? 経営者としての覚悟

一族ではない、葬儀のこともよくわからないのに
「君が明日から社長をしろ」と言われてから11年。
競合ひしめくエリアの中で **売上高なんと6倍!!**

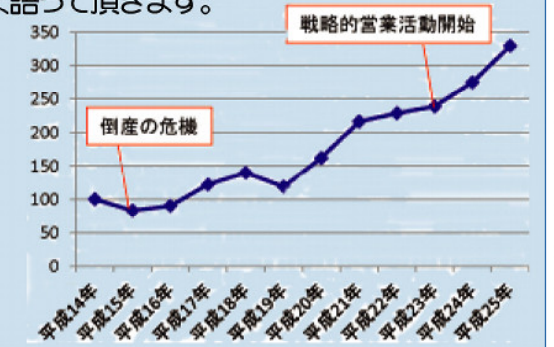


ゲスト講師
京都府
株式会社 花駒
代表取締役
上野 雄一郎 氏



その秘訣は!?

「資金が豊富にあったわけではない。
葬儀会館の多店舗展開もしていない。
「今、社員が自ら考え、判断し行動がおこせる
自立型チームが出来上がっています」とのこと。
「どのようなマネジメントを行っているのか」
を熱く語って頂きます。



6/26
16:00~

友達づくり

懇親会



「組合の仲間では本音で
しゃべったり、相談したり
ができないんだよね」という
ことを踏まえ、1市町村1社制
での参加メンバーになっております。
セミナーを通してだけでも交流は図れ
るようになってますが、立場を超えて、
更に深め合っていたいだきたいと思い
ます。

6/26
18:30~

これからの 会館建設事業の進め方と 事前相談の仕組みづくり

『フ〇〇〇〇〇ビジネス』のトップを飾る葬儀会館の写真を出してこれ、
「こんな格好良い会館を、大きな幹線道路沿いの目立つところに建てさ
すればライバル店に勝てる」、「メインストリートに建てて広告塔にする」とか
言われる葬祭事業者の方々がいらっしゃいます。

肝心のマーケティング戦略は?
自社を取り巻く環境をどう予測され、何で競争
優位性を発揮させていこうとされているのか?

その会館建設事業は自社にどんなシナジー
効果をもたらすものなのか?
建設コストが高騰し続けていく一方で、葬儀
単価は下がっています。
これまでの事例を基にこれからの事業の進め方を見い出してみましょう。



6/26
10:30~

明日からでも取り組める「販促」

事例研究

「場違い営業」「押し売り営業」と「想い」は表裏一体です。
田中がおじゃまして頂いている全国各地の葬祭事業者の販促事例を
交えながらこれからの営業戦略・戦術を検証してみましょう。

ゆいプロジェクト
って何?

ご参加していただいた葬儀社様のみへのご紹介

これからの時代、「関係性」がキーワード
「伝える」から「つなげる」へ

ゆいプロジェクト
「つなぐ物語」シリーズ

の取組開始に伴う説明会を行います。

6/26
9:00~

詳しくはセミナーで!!