

各 位

大阪中小企業投資育成株式会社
代表取締役社長 齋藤 浩
(大阪市北区中之島3-3-23)

2019年6月定例発表

A. 今後の主な成長支援活動予定

1. 投資育成ビジネスフォーラム《無料》(次回発表まで)

- ・投資育成ビジネスフォーラムは、参加者が、講師(発表者)である外部機関や大阪投資育成投資先企業から、各種経営情報、サービス情報、技術情報などをタイムリーに得られるようにする「会合」であります。各回にテーマを設定し、関心ある方々に参加して頂き、情報収集やビジネスマッチングに役立てて頂くことを目的としています。

◎ 第1316回

テ ー マ	RPAを用いた間接部門の働き方改革
開 催 日	2019年6月6日(木) 13:30~16:30
講 師	(株)アステックコンサルティング コンサルタント 松山和人 氏
会 場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内 容	働き方改革が広がって行くにつれ、間接部門の効率化、生産性向上が強く求められるようになっていきます。本セミナーでは、間接部門の働き方改革に有効なツールであるRPA(Robotic Process Automation)を用いた業務効率化をベースに、機能分析、STS分析などの手法、残業が発生する真因、間接生産性指標の取り方などを具体的事例も使いながら詳細に解説いたします。

◎ 第1317回

テ ー マ	運用しやすい人事評価処遇制度セミナー
開 催 日	2019年6月7日(金) 13:30~16:00
講 師	クールロジック(株) シニアコンサルタント 細木正靖 氏
会 場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内 容	人材育成を加速するには上司・部下間のコミュニケーションが大切ですが、中でも人事評価のフィードバックスキルが欠かせません。しかし、評価者のスキルアップ以前の問題に頭を悩ませている人事部様から多数のご相談を頂いています。評価制度の改定ポイントと評価方法について解説することに加え、評価の目線合わせ等、実際の評価者研修で使われる内容を体感いただくミニワークをご用意しています。

◎ 第1318回

テ ー マ	なぜ、KEYENCEは売れ続けるのか!?
開 催 日	2019年6月10日(月) 14:00~16:30
講 師	一般社団法人 Key to Innovation 理事 株カクシン 代表取締役 田尻 望 氏
会 場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内 容	どのようにすれば、劇的に利益を向上させることができるだろうか?この問いの答えは、常に経営者の方が探していることと思います。その答えを持つ会社KEYENCEではどのような取り組みがあるのか?実体験を交え、高収益企業になるために行っていくメソッドをお伝えしていきます。

◎ 第1320回

テ ー マ	《福岡開催》営業プロセスの見える化による“営業チームの強化策”セミナー
開 催 日	2019年6月14日(金) 13:30~16:30
講 師	株日本コンサルタントグループ 営業強化推進室 経営コンサルタント 本間秀明 氏
会 場	博多バスターミナルビル 9F・第12ホール
内 容	営業の使命は目標を達成することです。どのような環境でも負けない強い営業チームをつくることは会社にとって重要な課題です。ただし、結果だけを見ても状況を変えることはできません。マネジャーを中心としてチーム一体となって体質を変えるための取り組みが必要です。営業チームづくりについての具体策と事例を紹介します。

◎ 第1321回

テ ー マ	後継者が知っておくべき3つの視点
開 催 日	2019年6月14日(金) 14:00~16:30
講 師	株エスネットワークス 事業承継部 マネージャー 首藤迅亜 氏、近江卓真 氏
会 場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内 容	事業承継とは会社の権限と責任を後継者が引き継ぐことです。円滑な事業承継と会社の発展のために、本セミナーでは経営と株式の両側面から事業承継を考え、決算書から見た経営の考え方についてお話しいたします。

◎ 第1322回

テ ー マ	自社のセールス体制を見直す受注力強化セミナー
開 催 日	2019年6月19日(水) 14:00~16:00
講 師	株タナベ経営 大阪ドメインコンサルティング本部 本部長代理 土井大輔 氏
会 場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内 容	従来の対面訪問型営業活動である「フィールドセールス」と対比して企業の内部で行う営業活動を「インサイドセールス」と呼びます。インサイドセールスが注目されている背景には属人的な営業スタイルやリソースの減少といった内的要因と、ITの進歩による外的要因が存在します。フィールドセールスは“商品ありき”の提案では無く、インサイドセールスによって構築された顧客関係と情報の活用により生産性を高めることが求められます。

◎ 第1323回

テ ー マ	社員に明示できる賃金制度の作り方
開 催 日	2019年6月20日(木) 13:30~16:30
講 師	(株)新経営サービス 人事戦略研究所 シニアコンサルタント 岸本耕平 氏
会 場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内 容	何が出来れば賃金がいくらになるか、将来いくらもらえるか、それを社員に明示できる「賃金制度の作り方」を解説いたします。絵に描いた餅にならないための制度導入・運用のテクニックもご紹介いたします。

◎ 第1324回

テ ー マ	5つの視点と事例から学ぶ「会社磨きセミナー」(3)
開 催 日	2019年6月26日(水) 13:30~16:30
講 師	大阪中小企業診断士会 中小企業診断士 池田朋之 氏、 中小企業診断士 柴田将芳 氏
会 場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内 容	企業の成長・発展や円滑な事業承継のためには「利益を確保できる仕組みになっているのか?」「商品サービスに競争力があるのか?」など、自社の総点検を通じて、事業の成長・発展に向けた会社みがきが不可欠です。中堅企業にありがちな落とし穴の事例も交えて、落とし穴にはまらないための方策をお伝えします。自社の経営課題を明確化していくにあたり、戦略・販売・財務・組織と人材・マネジメントの視点を取り入れ、3回シリーズで開催致します。

2. 投資フォーラム《無料》

◎ 第10回

テ ー マ	《大分開催》社員に響く「経営ビジョン」の策定と浸透
開 催 日	2019年6月18日(火) 13:30~16:00
講 師	クールロジック(株) 代表取締役 村松 毅 氏
会 場	JRおおいたシティ会議室 アミュプラザおおいた・2F
内 容	中期経営計画を確実に実行させるための推進エンジンとなる「経営ビジョン」にフォーカスをあて、経営ビジョンが組織に与えるプラスの影響や、具体的な策定方法、社員のモチベーションを高めるための浸透方法等について他社事例のご紹介や、参加者間での意見交換も交えながら解説をいたします。

◎ 第11回

テ ー マ	《下関開催》腹落ちする中期経営計画の策定と実行
開 催 日	2019年6月25日(火) 13:30~16:00
講 師	クールロジック(株) 代表取締役 村松 毅 氏
会 場	海峡ビューしものせき 海峡ビューホール
内 容	「中期経営計画」は単に数字の積み上げを行い業績を予測するものではありません。競争環境の変化を読み、ビジョンを指し示した後、冷静に「現状とビジョンのギャップ」を埋めるための設計図を策定することが求められます。中期経営計画の策定から実行まで事例を踏まえながら解説します。

3. 投資育成ビジネススクール・セミナー《有料》

<セミナー>

■「商談力」強化セミナー

- ・開催日時：2019年6月17日（月） 10:00～17:00
- ・講師：小森コンサルティングオフィス 代表 小森康充 氏
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム
- ・プログラムの特長：コミュニケーションスキルの基本を踏まえ、顧客と信頼関係を構築して成約につなげるための、今日からすぐに使える手法を伝授いたします。

■《福岡開催》中小企業がお金をかけずに求人・採用に成功するセミナー

- ・開催日時：2019年7月1日（月） 13:30～17:00
- ・講師：㈱福田式経営研究所 所長 福田秀樹 氏
- ・会場：博多バスターミナルビル 9F 第12ホール
- ・プログラムの特長：中小企業専門の人事コンサルタントから、中小企業らしさを生かし、採用競争力を獲得するノウハウを特別公開いたします。

■中小企業がお金をかけずに求人・採用に成功するセミナー

- ・開催日時：2019年7月8日（月） 13:30～17:00
- ・講師：㈱福田式経営研究所 所長 福田秀樹 氏
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム
- ・プログラムの特長：中小企業専門の人事コンサルタントから、中小企業らしさを生かし、採用競争力を獲得するノウハウを特別公開いたします。

■営業本部長・部長クラス研修（2日間）

- ・開催日時：2019年7月9日（火）～10日（水） 10:00～17:00
- ・講師：㈱アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役 桑原賢一 氏
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム
- ・プログラムの特長：中小企業が取るべき経営目標と現場行動をつなぐ具体的な手順と手法を解説いたします。

◇成長支援活動に関するお問い合わせ先

事業ソリューション部 佐藤

電話：06-6459-1700

メール：support@sbic-wj.co.jp