

第22/10回 事業再生.com～成功事例研究会のご案内

経営改善のヒントをつかんでください！

★事例研究 対象企業★

『E社様』(フランス菓子屋) 愛知県

(お送りする事例CDには社名が入ります。)

小学校区6400世帯に競合4店。

原則を忠実に実行し5年間で売上2倍、上得意客数3倍のケーキ屋差別化戦略

ふらんす菓子屋E社の2代目店主の仕事は当初、近所に8台あるタバコの自動販売機への補充でした。転機を迎えたのは平成16年(2004年)4月。一本のテープを聞き始めたことが、その後の店主さんとE社の運命を変えました。「低単価の商売は客数で決まる」。そう確信してからは、売上ではなくお客の数を増やすことが目的となりました。それまで厳しい修業に耐えて培ってきた腕をふるうことなく、不完全燃焼の数年を送っていました。しかし、経営の8大要因を着実に勉強し、行動にうつしたことで競合4店がひしめく6400世帯のエリア内で占有率1位を占めることができたのです。ふらんす菓子屋E社の歩みは、来店型、集客型ビジネスのたしかな手本となることは間違いありません。

- 注) ① お申しいただいた方には、事前に事例CD・会場地図等をお送りいたします。
- ② 当研究会において使用する事例は、第二会社方式等の「外科手術」による「再生事例」ではありません。小さな会社が、独特の方法で、中身の改善、経営努力、真の経営改善を行うことにより、業績向上につながった「成功事例」です。
- ③ ランチェスター経営(株)竹田陽一氏の「竹田ビジネスモデル」の考え方をベースに、事例に落とし込んで研究会を進めます。(竹田ビジネスモデルの概要については、イントロダクションにて簡単に解説します。)
- ④ 事例CDは、成功事例取材の専門家が取材・製作したものを使用します。
- ⑤ 社長の「本来の仕事」は、言うまでもなく、商売で稼ぐこと、儲かる仕組みを作ることであり、借入金に関する「金融機関交渉」は、あくまでも「付随的な仕事」です。
- ただし、会社の状況によっては、生き残りのために、付随的ではあるがやらないわけには行かない金融機関交渉が必要となります。
- 当研究会においては、毎回、金融機関交渉ワンポイントレクチャーも行います。
- (今回は、「事業再生のための3つのリストラとは？」について)

・日時	平成22年10月2日(土) 午後1:45～4:45	イントロダクション 成功事例研究 金融機関交渉ワンポイント	約30分 約1.5～2時間 約30～45分
・会場	研究会終了後、近くの居酒屋で懇親会を予定しています。(会費実費、参加は全くの任意です。)		
・会場	大阪府商工会館7階704(最寄り駅:御堂筋線 本町駅)		
・定員	約10名		
・参加費	5,775円(事例CD代込み)		
・申込期限	実施予定日の約1週間前まで(事例CD発注の都合により)		
・連絡先	事業再生.com 千々波まで 電話:06-4950-9115 または 06-6303-6115 メール:info@jigyousaisei.com (ホームページは、ヤフー・グーグルで、「事業再生」にて検索可能です。)		

事業再生.com 542-0081大阪市中央区南船場3-1-16日宝ラッキービル402

お申込は上記メールあるいはFAXで → 06-4950-9115 お申込期限:実施日の約1週間前

お名前		会社名	
ご住所			
お電話		ファックス	
メールアドレス			

会場地図

