

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)
〔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 : pr@sbic-wj.co.jp

2020年11月定例発表

A. 今後の主な成長支援活動予定

大阪投資育成は、中堅中小企業の成長発展を積極的に支援するため、セミナーや各種経営情報の提供に取り組んでいます。九州エリアにおいても開催数や内容の拡充を図っております。

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1430回

テ ー マ	人事評価処遇制度の問題発見とリモートワークでの評価のあり方
開 催 日	2020年11月13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【Zoom同時開催】
内 容	問題が表面化しやすい評価制度よりも潜在的、構造的な問題を内包しやすい賃金制度、等級制度の分析方法と中長期的な安定運用に向けた、課題整理の方法をご紹介します。さらに、最近関心の多いリモート環境での評価のあり方、ジョブ型は果たして有効なのか? 目標管理型評価の運用上の問題についても触れて参ります。

◎ 第1431回

テ ー マ	WITH コロナに向けての収益・財務構造改革
開 催 日	2020年11月25日(水) 14:00~16:00
講 師	(株)タナベ経営 大阪ファンクションコンサルティング本部 部長 稲岡真一 氏
会 場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム【Zoom同時開催】
内 容	コロナショックにおける企業の収益状況は予想を超えた影響を受けており、事業そのものの在り方や収益構造の在り方が問われています。7割経済下でも永続発展し続けるため我々が今、考えなければならないことは『新たな収益構造・収益モデルへの転換』と『財務体質の強化』です。WITH コロナに向けての考え方・ポイントを学びます。

◎ 第1432回

テ ー マ	これから伸びる中小企業のビジネスモデルの描き方
開 催 日	2020年11月27日（金）14：00～16：00
講 師	㈱新経営サービス コンサルタント 北島大輔 氏
会 場	大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム【Zoom 同時開催】
内 容	自社の変わり方が「たった3時間の社内ワークショップ」で見える！これからの時代、自社のビジネスモデルの弱点がわかる！今後のトレンドがわかる！対応策がわかる！将来への不安が解消できる！ビジネスモデルの成功パターンとその仕組みを把握できる！伸びる中小企業のビジネスモデルをご紹介します。

◎ 第1433回

テ ー マ	次世代型の人事制度構築セミナー
開 催 日	2020年11月30日（月）14：00～16：00
講 師	㈱組織デザイン研究所 人事コンサルタント 梅原達彦 氏
会 場	大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム
内 容	新型コロナウイルスの影響を受け、リモートワークを導入した企業様も多く、人事制度の見直しは中小企業でも喫緊の課題です。人事制度構築と適切な運用は社員の安心感にもつながり、ひいては定着率の改善、生産性向上にもつながります。ニューノーマルな時代に求められる”次世代の人事制度構築“について解説します。

◎ 第1435回

テ ー マ	腹落ちする中期経営計画の策定と実行
開 催 日	2020年12月3日（木）13：30～16：00
講 師	クールロジック㈱ 代表 村松毅 氏
会 場	大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム【Zoom 同時開催】
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。セミナーでは、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。

◎ 第1436回

テ ー マ	《福岡開催》財務から逆算する、従業員行動計画
開 催 日	2020年12月4日（金）13：30～16：00
講 師	税理士法人アイユーコンサルティング 広島事務所長・社員税理士 小林俊彦 氏 プルデンシャル生命保険㈱ 福岡第三支社 ライフプランナー 坪原利浩 氏
会 場	大阪中小企業投資育成㈱ 九州支社「年輪ルーム」
内 容	事業計画の実行は、従業員との確認の回数、濃さではなく、ポイント合わせが重要です。本セミナーでは、事業計画を作成する際の押さえるべきポイントや従業員が現場で何をすべきなのかが明確になる成果指標の設定と行動計画の策定について、さらに毎月の数字計画と行動計画をどのように予実管理し、どのように活性化させていくのか、など具体的な実例とともに解説します。

2. 投資育成ビジネススクール・セミナー《有料》

<セミナー>

■「数字力」強化セミナー

- ・開催日時：2020年11月17日（火）10:00～17:00
- ・会場：大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
- ・講師：御堂筋税理士法人&組織デザイン研究所 小笠原士郎 氏
- ・プログラムの特長：経営幹部・管理職層に、数字に弱すぎる人が多いと、客観的な議論ができず、現状を見誤るケースが多々見られます。現状を見誤ると次の一手が打てず、そんな残念な企業を数多く見るにつれ、危機感を強く感じます。単なる会計や簿記のセミナーでは、経営に活かせる「数字力」は身につけません。なぜ「数字力」が必要なのか、どこの「数字」をどのように見ればいいのかを詳しく解説し、経営者・経営幹部・管理職が身に付けておきたい「数字力」を、感覚的、体感的に、強化することを目指します。

■《福岡開催》営業管理職マネジメント研修（2日間）

- ・開催日時：2020年12月1日（火）～2日（水）各日10:00～17:00
- ・会場：博多バスターミナルビル 9F・第12ホール
- ・講師：(株)アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役副社長 桑原賢一 氏
- ・プログラムの特長：コロナショックで加速するVUCAの時代、発生的な引き合い対応ばかりを行っている営業組織に未来はありません。如何なる環境にあっても、目標達成から逆算し、自社ビジネスの新たな可能性を探求し、実現にむけ部下とともに追求することが、営業管理職の必須要件となります。本研修では、市場環境の変化、リモート営業活用のエッセンスに触れながら、営業組織の具体的なマネジメント法と組織改革の流れを解説します。