

脱ドンブリ経営実践講座 姫路開催決定！

こんにちは。ジャパンコンサルティングファーム代表、社外参謀こと石原尚幸です。

このお手紙は、10社限定で、あなたの会社のお金について一緒に考え学ぶ場をご提供したいと考え、当文書を書きました。

これからお伝えする「対象者」「期待成果」に当てはまる方には、投資額の何倍もの価値を受け取っていただけると確信しています。

講座開催の経緯とは？

まず、今回この企画を思いついた経緯を少しお話しさせてください。
最近、とある社長さんからこんなお言葉をいただきました。

社長曰く「実は石原さんに当社の顧問としてコンサルティングをしていただきたいのですが、うちの規模ではまだまだ石原さんに入ってもらう段階ではないと思っています・・・」

とのこと。

確かに私がセミナーなどで話す事例は、比較的規模が大きな会社が多いのため、そう思われたのかもかもしれません。

ですが、実は会社の規模だけで顧問を受ける受けないの判断を私は設けていません。それよりはむしろ、今が社外の間人が入るべきか否かの「タイミング」が大事だと思っています。

その方は、そのとき会社が成長軌道に乗りかけていて、アクセルをさらに踏み込もうとするタイミングでした。しかしご本人としては、「直感と感性でどんどん突き進むバイタリティはあるけど、数字はあまり得意ではない。とりわけお金が超ドンブリなので、石原のような外部の人間にチェックをしてもらいたい。そして、「見落としている盲点を気づかせてもらいながら、安心して前に進みたい」とのことでした。

10名限定のクローズな経営者塾

それを聞いて、わたしは思いました。

確かに顧問として関わるには会社の状況やタイミングがあり、すべての会社さんが顧問を「今」必要としているわけではない。しかし、目指すべき姿があるのであれば、テーマを経営者が一番苦労しているお金に絞り、気づきを得て、スキルを学べる場を提供できれば良いのではないかと。

そう判断し、これまでいくつかのセミナーや経営者塾、顧問先でお伝えしていることを整理し、「脱・ド
ンブリ経営実践講座」として体系化して経営者の方にお伝えしようということになりました。
こういった場を提供できれば、顧問までは必要ないけど、一定の知識やスキルは習得し、自分で適切な
経営判断ができるようになりたいという方のお手伝いもできると考えたからです。

とはいえ、あまりにたくさんの方にお越しいただくと、私が直接相談に乗れることができなくなってし
まうため、今回は限定10名の方とさせていただきます。これにより、講座ではあるが個別に相談で
きる顧問にも近いという形をとれるようになります。

参加者していただくかたのメリットを一言で言うと、

●講座での講義やワークを通じて、お金を中心とした経営上の【判断基準】がわかるので、迷わず安心
してガンガン前進でき、結果的に業績が上がるコツがわかる
ことです。

経営上の判断基準とは！？

経営上の判断基準とは、例えば人に関しては、

- ・「採用時の給料をいくらにするか？」
- ・「忙しくなってきたので増員するか？」
- ・「ボーナスを増やしてあげたいが、いくらまで払える？」

借入に関しては、

- ・「いくらまで借入してもいいか？」
- ・「金利や返済期間、金利は変動か固定か？あるいは、リース契約のほうがいいのか？」

新規事業や設備投資については、

- ・「数千万円からの投資、ちゃんと回収できるのか？見落としている盲点はないか？」

店舗の移転や拡張については、

- ・「事業が拡大するのは素晴らしいが、借入も増えるが、ちゃんと返していけるのだろうか？」

「本当は、気心の知れた良質で少数のお客さんだけを対象にして、広げ過ぎないほうがいいのではな
いか。後で後悔することはないか？」

などなど、こんな悩みが頭をよぎる度に意思決定は先送りとなり、気がつけば1年、また1年と時間
ばかりが過ぎて行く経営者は少なくありません。

ここで、ちょっと想像してみてください。

- これらのことを考える時間は、どれだけ経営者から時間とエネルギーを奪っているのでしょうか？
- また、これらの疑問が湧いたときにすぐに”社外 CFO”に相談ができたとしたら、どれだけの時間が捻出できるでしょうか？
- そして、その「新たに生まれた時間」を「本来やりたかった創造的なこと」に使えたとしたら、ビジネスはどう変わるでしょうか？

- 自分一人でモヤモヤしたまま「とりあえず保留」と結論を先送りしてきた未完了感が解消したとき、決断スピードがどれだけアップするでしょうか？

- そして、「何かあったら信頼できる右腕に相談できる」という安心感は、精神面でどれだけの影響をもたらすでしょうか？

もしそこにわたしが貢献できているとしたら、「見落としている落とし穴があるのではないか？」という不安を早期に解消し、ブレーキを踏みながらアクセルを踏むようなもったいないことをさせなかったことにあるのかも知れません。

そこで、

- お金の漠然とした悩みがスッキリ解消した頭で、

- 新商品づくりや集客の仕組み、客単価アップ策など創造的なことを考えるのに集中したなら、
- 受講料を支払ってもモトがとれて、十分なお釣りがありそうだ

と思う方にだけ、このサービスの詳細を以下にお伝えします。

脱ドンブリ経営実践講座でお伝えすること

講座の詳細はこちらから



<10社限定！脱ドンブリ経営実践講座>

■内容： たった2割の知識で経営において8割OKとなるお金の話

- ◆会社のお金の流れをシンプルな図を描くだけで把握できるようになる秘訣
- ◆お金出入りのバランスを取ることの重要性がわかり指標とは
- ◆7つの数字を抜き出して図に入れるだけで会社の儲けが読み解くコツ
- ◆値上げや値下げが経営数字にどう影響するかシミュレーションの方法 他

お金の流れの基本からお話ししますし、2割に知識で8割OKであるように経営者にとって必要な話に絞ってお話をします。数字が苦手な方でも大丈夫です。

■流れ：

下記日程にて、各回3時間で全4回の講座にてお届けします。

2016年10月18日（火） 17：00～20：00

2016年11月 1日（火） 17：00～20：00

2016年11月15日（火） 17：00～20：00

2016年12月 6日（火） 17：00～20：00

会場 姫路商工会議所 新館202会議室

※講義終了後、近隣飲食店にて延長戦（懇親会）あり（参加は任意、参加費は実費）。

延長戦では講師に直接質問でき、受講生間での交流も図れます

■費用：150,000円／人（消費税別）

※講義にてお渡しする資料一式、資料の利用権、講義録音を含む

優秀なCFO（財務幹部）を社員として雇うとしたら、いくら報酬を支払うでしょうか？

（因みに社外CFOとしての石原の報酬は、月額200,000円～です）

上記から考えれば受講料は十分に元を取っていただけたと思います

■申込方法：別紙申し込み用のファックスもしくは下記サイトよりお申込み可能です

■受付締切：9月30日（金）24時迄

（申込が多数の場合、期日前に締め切る場合があります）

（ サービスの詳細はここまで ）

Q&A

さらに、ここまでにお伝えしたことの中で、いくつかの疑問が湧いた方もいると思うので、以下にお答えしていきます。

Q1 「ちなみに、このサービスが合わない人は、どんなタイプの人ですか？」

A. 受講料の15万円を支払う資金繰りのな余裕がない会社には向きません。

なぜならこのサービスの狙いは、「今月末のキャッシュを生む」ことではなく、社長が創造的なことに集中できる環境をつくることで、半年から1年スパンで「結果的に必要なキャッシュをもたす」ことだからです。

また、これは意外と多いのですが、

「そういう（前述のような）悩みがなくなると、考えることがなくなっちゃう」と、「悩みがあったほうが、仕事をしている気になる」タイプの方は向きません。

Q2 「受講期間中に疑問や悩みが発生したときは、何かフォローしてもらえますか？」

A. もちろんフォローします。

講義時間以外にもメールによる相談は受講期間中無制限に受け付けます。

その際に、電話で話をした方が良いと判断した場合は、別途日時調整をして、ショートコーチングを行います。

つまり、感覚的には「社外にCFO（財務幹部）を雇っている」感じで、常につながっている感じとと思っていただければ結構です。

わたしからのお知らせは以上です。

もし他にご質問があれば、このメールへの返信にていただければ、個別に回答させていただきます。

このメールをきっかけに、新しいご縁が生まれることを楽しみにしています。
最後までお読みいただき、ありがとうございます。

社外参謀 石原尚幸

****追伸****

今回の経営者向け講座開講は実に3年ぶりになります。

現在、本業である顧問や企業研修のほかに、ジョイント企画等を並行して走らせているため、キャパシティに限りがあります。

また、わたしのコンサルティングのスタイルがパートナー型で5年以上続くのが特徴です。

そのため、次に募集ができるのはいつになるか、わたしもわかりませんので、石原のコンサル関与に関心を持っていただいていた方は、この機会にどうぞ。