

東京都正札シール印刷組合主催超実践型セミナー

社長も後継者も古参社員も笑顔になる第二創業のススメ

～後継者が中心となって新たな収益の柱を創れば

社長も後継者も古参社員も明るい未来が見えてくる～

【不景気が続き“会社の雰囲気が悪くなっている”とお悩みの経営者・後継者必見！】

こんにちは、東京都正札シール印刷協同組合 技術・特許委員会の吉田です。東京は梅雨にりましたが皆様いかがお過ごしでしょうか。さて、今回は技術・特許委員会より分科会セミナーのお知らせです。菅新政権がスタートしましたが、すぐに景気回復につながることもないでしょうし、中小企業は未だに出口の見えないトンネルの中といったところでしょうか。シール印刷業界も益々厳しい経済環境にさらされてまいりました。そこでシール印刷組合として「今できることをやろう！」という思いで、印刷業界出身で現在マーケティング・コンサルタントとして全国でご活躍の大見知靖氏を招きセミナーを開催する事になりましたので、できれば社長様と後継者様と一緒に奮って皆様ご参加くださいませ。



講師 大見知靖 (おおみ ともやす)
中小企業売上UP研究所 主宰
株式会社インファクト 代表取締役
マーケティング・コンサルタント

このセミナーはこんな方にオススメです！

- 最近、売上が下がって困っている方
- 経営者と後継者の意見が合わなくて困っている方
- 新規開拓の方法がわからない方
- 後継者の育て方がわからない方
- 古参の社員と後継者の関係に困っている方
- 価格競争に巻き込まれて困っている方

日時・会場
受講料等

2010年8月6日(金) PM18:00～20:00頃 (PM17:30受付)

東京都産業労働局秋葉原庁舎

東京都千代田区神田佐久間町1-9 JR「秋葉原駅」徒歩約1分

受講料 お一人様10,000円(税込) お二人目からお一人様5,000円(税込)

募集定員 50名様 ※定員になり次第締め切らせていただきます。

お問合せ

東京都正札シール印刷協同組合事務局

TEL:03-3844-8826

FAX:03-5828-8797

※セミナー代金は下記へお振込くださいませ。
振込先：三菱東京UFJ銀行雷門支店(普) 0775739
口座名：東京都正札シール印刷協同組合
お振込期限は7/31。振込手数料は各自のご負担をお願いします。

セミナーの参加表明は今すぐ！FAX03-5828-8797

会社名	ご連絡先TEL	
〒		
ご住所	FAX	
参加者①	参加者②	参加者③
e-mail	e-mail	e-mail
お問合せ欄		

【講演内容】

講師は、自らの経験と顧問先の多くのクライアントにかかわる中で、中小企業は売上・利益が上がれば中小企業の経営者が抱える悩みの8割を解決することができる気づき、中小企業の売上が上がる会社全体で取り組む“仕組みづくり”を支援している。自身が印刷会社の後継者だった時、創業して顧客ゼロの時、フリーペーパー事業で失敗した時、講師を救ったのは売上・利益を上げる仕組みだった。印刷業界にいたからこそ分かる業界事情、後継者であったから理解できる同族経営の悩み、独立してすべてを受け入れたら見えてきた事があった。講師の実体験に基づく話は必聴!

- ・独立してわかった父親の偉大さと会社の地盤・看板・鞆の重要性とは…
- ・下請け印刷業を救ったピンチをチャンスに変える販促方法とは…
- ・今すぐできる起死回生のネット術とは…
- ・印刷業界の中で生き抜くニッチ商売のを見つけ方とは…
- ・小学生時代から自分を知る古参の社員と上手くやっていく方法とは…
- ・登る山は同じでも登る道が違ふと考える社長と後継者が一緒に商売をする方法とは…

セミナーを聴いた翌日から実践できる内容満載でお届けします。

【講師略歴】



中小企業売上UP研究所 主宰

株式会社インファクト 代表取締役

大見知靖 (おおみ ともやす)

1975年東京都練馬区生まれ。

高校卒業後、父親の経営する印刷会社を継ぐために取引先であった特殊印刷をする印刷会社に就職。

3年間、現場で一工員として修業をする。1997年、父親の経営する印刷会社(当時年商11億円)に入社し工場2年務めた後、営業

部に配属、新規開拓を中心に2年目で年間売上1億円達成、翌年には年間売上2億円を達成してトップセールになるが、会社全体の売上は本人の売上の伸びに比例せず、ひとりのマンパワーに頼らず組織で売上を上げる仕組みづくりの構築に専念するが、父親との経営方針の違いにより、対立することになる。いよいよ社内の雰囲気が悪くなり、業績に影響が出たため独立を決意し退職。

2005年2月、株式会社インファクトを設立、代表取締役に就任。

一期目から黒字経営で上場を目指し、二期目より団塊世代向けの高級フリーペーパーを創刊するものの一年経たずして休刊。父の会社の営業代行をしながら株式会社インファクトを立て直し、売上の上げ方がわからず困っている中小企業の販売促進を支援する事業をスタート。

2007年12月、中小企業売上UP研究所を設立し多くの中小企業の販売促進を実践する中で、年商が22億円から35億円になった工事会社やネットからの集客が昨対比210%となった旅館など、多くの実績を上げている。

現在は中小企業売上UP研究所主宰と株式会社インファクト代表取締役を兼務しながら、インターネットが得意なマーケティング・コンサルタントとして日本各地に顧問先を持ち、販売促進のアドバイスや講演など幅広く活躍している。