

平成23年5月31日

大阪経済記者クラブ会員各位

## 「新たなマーケットで受注機会を増やす5つのルール」 大商“顧客創造教室”【入門編】の開催について

【問合せ先】 大阪商工会議所 人材開発部 研修担当  
(松井、柴田)  
☎ 06-6944-6421

- 大阪商工会議所は、平成23年7月4日(月)、「新たなマーケットで受注機会を増やす5つのルール」大商“顧客創造教室”【入門編】を実施する。
- 厳しい経営環境が続く中、東日本大震災の影響で、一層、苦境に立たされる中小製造業の増加が懸念される。そこで、本セミナーは、大阪の中小製造業の経営者・経営幹部を対象に、「営業担当を増やすことなく売り上げを伸ばす」ための顧客獲得・販路拡大について、実践的かつ即効性のある「顧客創造戦略」を提供する。
- 講師を務める(有)エヌ・エヌ・エンターテインメントサービス代表取締役の佐藤元相(さとうもとし)氏は、大阪の中小製造業に勤務した経験を持つ。不況のあおりを受けて退職した自らの体験を踏まえ、全国の中小企業経営者に対して年間100回以上の講演を実施しており、受講者からは「実践的かつ即効性がある」と大好評の人気講師。
- 本セミナーは、大商が10月から開講予定の「売り上げを創る！大商“顧客創造教室”『佐藤ゼミ』(仮)」の入門編。同ゼミでは、受講者数を限定し、講義に加えて、毎回講師からのフィードバックも受けられる、実践的な演習を予定している。

### [参考]

大商研修担当では、企業人材の育成に資する各種講座・講習会を開催している。経営者から新入社員までの階層別、また営業、経理、人事、総務など担当・分野別の他、適宜、会員ニーズに応じた講座も企画・開催している。平成22年度は117講座を開催し、3,219人の受講者を得た。

以上

### <添付資料>

資料1：大商“顧客創造教室”【入門編】案内チラシ

# 新たなマーケットで受注機会を増やす5つのルール

～大商“顧客創造教室”【入門編】～

## No.1戦略のトップ指導者・佐藤元相氏が製造業の生き残りを指南する

長引く不況が続いたところに、震災によって一層売上が落ち込み、資金繰りが厳しくなる企業が増えると予想されています。しかし、このような事態だからこそ、大阪の中小企業が元気になることで、日本経済を牽引していかねばなりません。

このたび、大阪商工会議所が主催する大商“顧客創造教室”では、「営業マンを増やさず、少ない予算で新たにお客様を獲得する」を目標に、実践的に学ぶことができます。【入門編】ではまず、貴社が価格競争に陥ってしまう本当の理由を学んでいただき、経営の目的を再確認します。そのうえで、今すぐに価格競争から脱却し、業績を良くするための5つの取り組みを伝授いたします。佐藤氏の提案する新たなマーケットで受注機会を増やす「お客様づくり」のやり方は、まさに「目からウロコ!」であると好評です。さらに、この取り組みを実践し、粗利益が10倍以上になった企業の成功事例もご紹介いたします。

この不景気でも売り上げを伸ばし、経営力がアップする、とっておきの実践方法を学ぶチャンスです！

受講者 40名限定の講座です。ぜひお早めにお申し込みください。

10月開講予定

### 売り上げを創る！

#### 大商“顧客創造教室”「佐藤ゼミ」(仮)

本教室は、学んだ戦略を実際に貴社に活かし、またそのフィードバックも受けることが出来る、実践的かつ即効性のある勉強会です。

##### <ご参加者イメージ>

- ・従業員数 30～50名で、部品などの中間生産財を製造している、ものづくり企業の経営者・経営幹部
- ・もっと自社の製品を世に出していきたい、現状打破を考えておいでの経営者・経営幹部

##### <プログラムイメージ>

- ・お客様に選ばれる5つのルール
- ・お客様が増える具体的な実行手順
- ・営業力がアップする行動計画

など

◆日時 平成23年7月4日(月) 15:00～17:00

◆会場 大阪商工会議所 北・都島・福島支部 会議室(大阪市北区西天満5-1-1)

◆受講料 会員：10,000円 特商・一般：15,000円 (一名、テキスト・消費税込)

### プログラム

#### 1. 不況でもあの会社は、なぜ儲かっているのか？

- (1) このまま消えてしまう中小製造業
- (2) 経営の目的は、お客様づくりである！
- (3) あなたの会社が価格競争に陥る理由
- (4) 場当たりのやり方が会社の体力を疲弊させる

#### 2. 価格競争から脱却するための方法

- (1) 「安くしないと売れないんですよ」からの脱却
- (2) 目標設定を間違えるだけで行動と結果が変わる
- (3) 小さくても業績の良い会社に取り組んでいること

#### 3. 今すぐ！業績を良くするための5つの取り組み

- (1) 従来のマーケット以外で受注機会を増やす
- (2) 顧客創造をして成功した企業事例から学ぶ  
「視点を変えて粗利益が10倍以上になった小さな食品機械メーカー」

#### 4. 攻めの経営で活路を見出そう！

### 佐藤 元相 (さとう もとし) 氏

有限会社エヌ・エヌ・エー  
テンドーサービス 代表取締役  
(財)東京都大田区産業振興協会アドバイザー  
大阪市立大学非常勤講師



大阪の高校を卒業後、自動車部品製造業に就職。不況のあおりを受けて退職し、軽貨物・物流事業で独立。中小企業に従事した自らの体験を踏まえ、中小企業経営者に対して年間100本以上の講演会を実施している。No.1戦略、下請け脱却戦略、集客法則や発想力強化など多彩なテーマで行うセミナーは「実践的かつ即効性がある」と大好評を博している。ホームページのコンテンツ制作を指導した中小製造企業が、日本最大の製造業ホームページコンテストでグランプリ受賞。大阪市生野区の異業種交流会フォーラムアイ代表幹事を6年間務め、モノづくりを通じた地域活動に取り組む。「中小企業のコミュニケーション力強化とNo.1づくりを通じて日本を元気にする」を使命としている。

