

応募要項

- 定員 / 10名
- 対象 / 経営者・経営者候補（一般従業員は参加不可）
- 受講料 / 全5回 1名 300,000円(税抜)
- ※開講日、会場、お申込締切等は別紙お申込書をご覧ください。

講師紹介

安東 優介 (経営者のためのコミュニケーショントレーニング担当)



株式会社フェニックス 代表取締役
フェニックスアカデミー 主宰
帝国データバンク 契約コンサルタント
アクションコーチ 認定講師
ソーシャルライアンス 認定トレーナー

8回にも及び起業と不運な挫折、どん底の暮らし。世界8ヶ国6万人のセールスマンの中で三度の世界大賞受賞や、行列入の出来るたい焼き屋経営など。普通であれば、その一つでも成功人生なのに、それら全てが通過点にすぎなかった男。自らの失敗や経験、経営と営業、人と関わり生き抜く知恵等、その壮絶な経りが話題となり、年間1万人にも及び参加者を前にした講演活動において生き抜く知恵を伝える。さらにそれを体系化し、「不完成学」として完成させる。セールス、コミュニケーション、チームビルディングそして生き方そのものを体得する実践的な学びは、トレーニングや研修といった枠を超え、日本中での講演家活動につながっている。現在、全国10校に展開するセールス&コミュニケーションアカデミーを年間約150本行い、3,000名以上の受講者を輩出している。

松下一功 (小さい会社のブランド戦略担当)



松下一功ブランドデザイン研究所 主宰
株式会社SKY PHILOSOPHY 会長

元グラフィックデザイナー-黄色の経営コンサルタント、北海道生まれ、名古屋育ち。広告デザイナーだった父の影響で、幼少の頃からグラフィックデザイナーを目指す。パウル・ケラー、クリエーターが花形だった時代に下積み時代を過ごし、独立後は企業CMVを中心に、デザインにこだわらない企画プロデュース分野で評価を獲得。自動車メーカーのブランド戦略とVI、広告審査やコンサルティング、アメリカ先陣流通インストアプロモーションの構築レポート作成と応用等、数々の大型プロジェクトを任される。上京後は、D&D広告賞、カレンダーポスター展、3年連続金賞等、その評価を定石ともいえる。日本で数少ない、ブランディングの専門家として活動する傍らで、多くの経営者から支持を集め、現在は、元グラフィックデザイナーという黄色の経歴でありながら、経営コンサルタントとして、年間600以上の経営者コーチングをこなす。

栗木 博史 (経営計画担当)



税理士法人コスモス 税理士

愛知県名古屋市生まれ。学校法人名古屋大学園・公認会計士講座講師として活躍。中小企業の永続的な存続、発展の一助を担うべく、経営者のパートナーとして、企業の成長戦略に合わせた企業組織再編、互いに納得する事業承継、自社株対策を中心に税法等の改正を積極的に活用した税務事業を多々手掛ける。独自に構築した経営計画支援ノウハウは多くの経営者に広がり、中小企業の業績向上や経営体質の強化に大きく貢献している。

畑中 優



株式会社トゥエンティワン
執行役員財務コンサルタント

40年以上銀行に勤務し支店長など歴任。ヘッドハンティングにて事業会社へ転職。事業会社では、わずか数年で無借金経営化するなど、財務のエキスパートとして活躍。現在は、経験と知識を活かし、コスモスグループのお客様へ財務コンサルティングを実施。優位な立場を保ちつつ、銀行と友好的に付き合う方法を伝授している。

辻村 哲志 (財務・名古屋担当)



税理士法人コスモス 社員税理士
株式会社コスモスアカデミー 代表取締役

学校法人名古屋大学園・税理士講座講師として多くの税理士を誕生させる。平成13年1月税理士法人コスモス入社。税理士法人の経営として、会社の社長として、自らの経営者としての経験を活かし、経営に必要な財務のポイントをお伝えします。

平井 利幸 (財務・福岡担当)



株式会社コスモスアカデミー 執行役員
ファイナンシャルプランナー

大学を卒業後、国内大手食品メーカーで営業販売に従事。その後、税理士へ転職。2013年、税理士法人コスモス入社。経営相談、資金繰り、金融機関対応、人事・労務、事業承継対策、相続、M&Aなど、経営者の多岐に渡る相談に「いかに伝えるか」「どれだけ伝えるか」をモットーにコンサルティング。徹底した現場主義の経験から、「経営、財務をもっとわかりやすく」をテーマに、講義を行います。



コスモスとは“宇宙”の意であり“無限”であることを意味します。私どもコスモスグループは、無限の可能性を追求することを志とする者の共同体であり、各分野の精鋭が集結したスペシャリスト集団です。

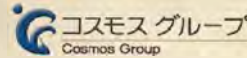
【グループ概要】

- 株式会社ジャパン・アカウンティング・サービス..... 相続対策・経営コンサル・講演会
- 税理士法人コスモス..... 税務申告・税務対策・事業再編
- プレミアム監査法人..... 監査・公開支援・財務コンサル
- 株式会社トゥエンティワン..... M&A仲介・企業再生コンサル
- 株式会社コスモス・インシュアランス・ブローカーズ..... 保険コンサル
- 株式会社コスモスコンサルティンク..... M&A情報・財務戦略・ISO取得支援
- 有限会社シーアイビー不動産..... 不動産仲介・不動産コンサル
- 株式会社コスモス・アウトソーシングサービス..... 記帳代行・入力業務・経理補助
- 株式会社コスモスアカデミー..... 教育・講演会・セミナー開催
- 株式会社コスモス国際マネジメント..... 国際税務・海外進出コンサル・海外リサーチサービス
- 株式会社コスモス財産コンサルタンツ..... 資産の運用・財産コンサル
- 株式会社コスモスアタック..... ビジネスマッチング・営業のコンサル



株式会社 コスモスアカデミー

〒460-0008 名古屋市中央区栄一丁目12番5号 コスモス21ビル 9F
TEL 052-203-5568 FAX 052-204-2127 <http://cosmos-ac.jp/>



株式会社 コスモスアカデミー

コスモス経営者塾

塾生募集のご案内

経営スキルを得て会社を強くする。

短期間
忙しい経営者向け

必要最低限のスキルを習得
テーマをピンポイントに絞って、まずは小さな成功を確実につかむ

ヒト・モノ・カネを習得
経営者に必要な、テーマを網羅できる

PDCA式
聞いて終わりのセミナーではない、行動・報告の実践形式



コスモス経営者塾 塾生募集のご案内

経営スキルを得て会社を強くする。

選りすぐりのカリキュラムで企業経営に不可欠な実践スキルを習得し、さらに得たスキルを現場で実践していただきます。

■タイムスケジュール

第1回～4回

14:30～ 受付開始 15:00～ 講義 18:00～ 質疑・応答 18:30 終了

第5回

9:30～ 受付開始 10:00～ 実践報告 18:00～ 修了式 18:30 終了

■カリキュラムのご案内

第1回

テーマ 経営者のためのコミュニケーショントレーニング

●講師/安東 優介

経営は、人が命。部下とのコミュニケーションの取り方。モチベーションの上げ方。経営者として必要なコミュニケーション力を習得。

- ① 縦社会から横社会へのコミュニケーション
【概論】 ●コミュニケーションの歴史
●コミュニケーションの必要性

- ② 縦社会から横社会へのコミュニケーション
【スキル編】 ●アロウチャー心の開き方
●書きつける質問の使い方
【メンタル編】 ●立場の悪人になる
●セルフコミュニケーションを深める

最近よく取り沙汰されているスポーツ界や経済界でのパワハラ問題。毎日のようにワイドショーを賑わせてます。なぜ急にこんなパワハラを訴える人が増えたのでしょうか。監督や上司のコミュニケーションが急に厳しくなった。もしくはレベルが下がったのでしょうか。そうではありません。監督や上司は今までのコミュニケーションを取っていただけで、変化したのは、取り巻く環境や受け取る選手や部下のマインドです。今までは、引力の線上から下に「○○する!!」というだけで伝えることができたいわゆる「タテ社会」でした。そして現代は、マネージングする立場の人が立場が上という引力が任せず、相手の心理を理解しながら伝える必要がある「ヨコ社会」になりました。もう肩書きが上だといっただけでいいことを聞いてくれる時代はもう終わったのです。この変化を見逃すと、成果どころか社会から抹殺される事すらあり得る現代社会。しかし逆にこの変化を味方に付け、現代社会に機能するコミュニケーション術を身に付ける事が出来たら。そこで今回「タテ社会からヨコ社会へ」今の時代に機能するコミュニケーション術」を伝授します。本気でマネジメント、コミュニケーションを学びたい方は必須です。

第3回

テーマ 自社の未来像を描く

～経営者の思いとその具現化～

●講師/栗木 博史

経営者には長期ビジョンが必要です。長期の経営ビジョンを考え、目に見える長期経営計画を創り出す。

- ① なぜ経営計画が必要なのか
① 社内に浸透する経営理念、基本方針の作り方
② 社員が夢と希望を持って長期計画
③ 社員が納得して行動する行動指針
④ 行動指針に基づく人事考課
- ② 今こそ自社の強みを再認識する
① あらためて自社の強みを知る
② 今こそ、事業内容の選択と集中
③ いかにか他社と差別化するか
- ③ 数値に裏づけされた行動計画
① 利益計画の基本は逆算
② 不確定要素を加味した短期利益計画
③ 数値が一人歩きしない売上計画
- ④ 経営計画の実行管理
① 経営方針発表会の仕方
② 月次経営会議でのフォロー
③ 金融機関・会計事務所の活用

会社は、一時的な繁栄ではなく、長く継続して繁栄させることが必要です。継続することは、とても難しく、地道な努力の連続です。その道のりを引っ張る経営者の確信とビジョンが重要です。また、数字の羅列だけでは無い経営計画の作成・実践・モニタリング方法を学んでいただけます。100年企業を目指す経営者は必須です。

第4回

テーマ 金融機関と上手く付き合う方法

●講師/畑中 優

経営者は銀行と良い関係ができて初めて一人前。銀行との付き合い方を習得。

- ① 銀行とは、銀行の担当者とは、金利とは
② 金利は下がるの
③ 銀行がお金を貸したいと思う社長になる方法
- ④ 優れた立場に立つための秘策
⑤ 良い銀行との付き合い方、悪い銀行との付き合い方

銀行という組織、銀行担当者の本音を知ることで、疑問や不安を払拭して頂くことが本カリキュラムの狙いです。財務的な戦略を立てる事で、金利や資金繰りが変わります。あえて、講座の内容を事前に固めずに、塾生のニーズに合わせて、無難な道を伝えます。

テーマ これがわかれば会社は伸びる ～財務入門～

●講師/辻村 哲志(名古屋担当)・平井 利幸(福岡担当)

経営者には、簿記は必要ないが、財務知識は必須。必要最低限の財務知識を取得。

- ① 財務諸表とはなにが
① 会社と利害関係者に囲まれている
② 財務諸表の種類
③ 実際の財務諸表
- ② 損益分岐点(CVP)
① 損益分岐点とはなにが
② 損益分岐点分析(演習)
- ③ 貸借対照表(B/S)
① B/Sとは一体なんだろう
② 割って、割って割り返す財務分析
③ B/Sの構造
④ B/Sの着眼点
⑤ 危ない会社のB/S
⑥ 財務体質をつかむ
- ④ B/SとP/Lの相互関係
① B/SとP/Lはどのように繋がっているか
② 割って、割って割り返す財務分析
③ 異常点はココでわかる
- ⑤ 実際の決算書を読む(演習)
① 実例から数字を読み取る

経営者は、勤も動もなければいけません。数字にも動くなければいけません。もうかっているか? 製品、サービスの価格は合っているか? 現状把握、将来の計画、銀行交渉など数字がわからなければ、会社は繁栄しません。専門的なことは、知らなくても、最低限、経営者として知ってなければならぬポイントを知りたい経営者は必須です。

第5回

テーマ 実践報告会&ブラッシュアップトレーニング

●講師/安東 優介

10:00～12:00

- ① 実践レポート ② ロールプレイ復習 ③ コミュニケーション総論

●講師/松下一功

13:00～16:00

- ① 実践レポート ② ブラッシュアップワーク

●講師/栗木 博史

16:00～18:00

- ① 経営計画・作成 ② 経営ビジョン発表会

各講義の課題の実践を報告して頂き、講師陣、塾生からアドバイスを頂きます。経営者として、さらに一度むけて頂くための課題を提供いたします。

2019年4月開講 コスモス 経営者塾 受講申込書

▶ 講義スケジュール

- 第1回 **4月18日(木)**
15:00~18:00 講義後 懇親会あり
- 第2回 **4月25日(木)**
15:00~18:00
- 第3回 **5月 9日(木)**
15:00~18:00
- 第4回 **5月23日(木)**
15:00~18:00
- 第5回 **6月 6日(木)**
10:00~18:00 講義後 懇親会あり

会場

名古屋市中区栄1-12-5
コスモスグループ ミーティングルーム
[コスモス21ビル7F]

地下鉄 東山線
伏見駅下車
⑥番出口より
徒歩5分



■下記の参加申込書にご記入の上、このままFAXにてお申込みください。

■コスモスグループの担当者にお渡しいただいても結構です。

■受講料のお支払いは4月8日(月)までをお願いいたします。

●振込先…三菱UFJ銀行 名古屋営業部 普通預金 6577681 株式会社コスモスアカデミー

■入金確認後、受講票をお送りいたします。

■欠席の場合でも、代理受講および受講料の払戻はお受け致しかねますのでご了承ください。

FAX 052-204-2127 お申込締切 **4月8日(月)**

「コスモス 経営者塾」の受講を申し込みます。 なお、以下に掲載の情報を、各種経営情報の提供を受けるため各講師に提供する事を同意します。

フリガナ		フリガナ	
会社名		TEL	- -
フリガナ			
会社住所			
フリガナ		フリガナ	
ご氏名		紹介者	

【個人情報のお取り扱いについて】

ご記入いただいたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内を送る際に利用させていただきます。

お申込・お問い合わせ

株式会社 **コスモスアカデミー**

名古屋市中区栄一丁目12番5号 コスモス21ビル 9F

TEL (052)203-5568 FAX(052)204-2127

URL <http://cosmos-ac.jp/>