

■ビジネスレポート一覧

テーマ

起業・開業	新規事業・事業計画	営業
経営・経営企画	法律	人事・労務
広報・広告	財務・経理・ファイナンス・税金	フランチャイズ
業種別／サービス業	業種別／IT関連業	業種別／環境
業種別／小売業	業種別／その他	自己啓発・一般ビジネス
金融機関渉外マン	朝礼／会議前3分スピーチ	

ジャンル	タイトル	概要	対象
経営・経営企画	アメリカ発金融危機の中での倒産増加	平成20年は、アメリカ発の金融不安の中で倒産が増加、上場企業も20社を超えるがここでの倒産の傾向について	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	経営の基本フロー	基本的な知識である経営のフロー「理念→ビジョン→方針→戦略→戦術→戦闘」とそれぞれの内容を簡単に説明	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	問題解決の基本フレームワーク	問題とは何か、問題構造化のテクニック、解決策立案(仮説構築)のテクニック	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	IT業務における見える化経営管理視点	IT業務を直接的、間接的にビジネスとして実施している企業は多い。しかし、その経営視点での管理、分析を行い戦略的に次の手を打っている企業は少ない。IT業務を展開している企業も、これからWebビジネスを展開する企業も経営者経営幹部部門長の何時間管理視点がかかる	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	現状を棚卸し、成り行き姿を打破するための事業画づくり	企業事例を紹介しながら、経営計画を可視化し、実践した結果と対比して、その効果を確認していく必要があることを理解頂く	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	業績向上に繋げる社員のガバナンス心得	生善説も生悪説も関係ない ビジョンは夢を具体的に描く 会社の情報開示が全ての要諦 必死に頑張るチームの作り方	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	倒産時代の与信管理／債権回収	銀行審査、債権管理回収に学ぶ中小企業で使える与信管理／債権回収。この倒産傾向下、一層の与信管理の強化が求められている。銀行審査、債権管理回収のテクニックや事例を紹介し、中堅中小企業で役立つ与信管理について考える。同時に、中々浸透しない現場への企業の目利きのテクニックも紹介し、全社的に与信管理を考えるキッカケにしたい	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	継続的な営業力UPのための営業組織作り	一般的に考えられる営業スタイル(新規開拓、見込み客育成、見込み客管理、約定、顧客管理、数値管理)は、能力の高い特別な営業員でなければ中々な出来ないもの。しかし、多くの特別ではない営業員を使って営業活動を日々送らなければならない中堅中小企業の方が圧倒的に多い。そうした中で、どこに重点を置いて継続的に営業力のある組織を作っていくのかの検証提言	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	ほとんどの会社は、会議ベタ(より良く会議をするには)	社長、上司等の役職の高いもの、意見の強いものの意見がほとんどで、ただ数字を発表するだけの会議では意味が無い。短時間に有意義な「決定」「議論」の場と会議を変えるには	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	女性社員を上手に使うって業績UP!	会社を成長させるには、女性を上手く活かすことが大切。誰でも知っていることだがなかなか実践は難しい。 社長や経営幹部の多くは男性だが、女性の上司だって女性の部下を使うのはこれまた難しい。女性は仕事を通じて社会との接点を持ちたいと思っているが、結婚も同じくらい大切	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	派遣社員を戦力化するには	多くの場合、ただ居るだけの派遣社員をどうプロ派遣社員にしていくかのマネジメント	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	IPOの基礎	株価が低迷しているが、経営者としてIPOは1つのステージ。その基準、メリットデメリット、内部的な問題を元IPOのプロジェクリーダーが社員の立場から内部事情も紹介	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	経営幹部のためのクレーム・マネジメント	現在はクレーム時代、クレーム発生の要因や背景 クレームに対する姿勢 クレームマネジメントを構築する	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	中小企業の経営戦略を策定する	経営環境の変化が激しい中、中小企業とも言えども攻めの経営戦略を打つ必要がある。経営戦略を策定するポイントをあげる	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	中小企業の営業戦略を策定する	ライバルとの競争が激しい中、中小企業とも言えども営業係数をキチンと管理して営業戦略を策定する必要がある 同時に、一過性ではない継続的に活動出来る営業組織を作り上げることも戦略に入りたい	中小企業経営者・経営幹部

■ビジネスレポート一覧

テーマ

起業・開業	新規事業・事業計画	営業
経営・経営企画	法律	人事・労務
広報・広告	財務・経理・ファイナンス・税金	フランチャイズ
業種別／サービス業	業種別／IT関連業	業種別／環境
業種別／小売業	業種別／その他	自己啓発・一般ビジネス
金融機関渉外マン	朝礼／会議前3分スピーチ	

ジャンル	タイトル	概要	対象
経営・経営企画	活力ある会社組織をつくる	人材＝人財と捉え、モチベーションを持たせながら業務にあたらせないで活力ある組織は作れない 中小企業は、人材が退職した場合のインパクトが大企業に比べ大きいし、採用コストもかかる 今の人材を上手に使うって活力ある会社組織を作るには	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	自社のリスク管理をはじめ	中小企業はリスク管理に対する認識が薄いと言われる。リスク管理を強化することが、会社の抱える問題点課題に対する解決になることは少なくない 何かが起こってからでは、事前のリスク管理に比べ莫大なコストが係ることを認識したい	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	業績管理会議をはじめ	中小企業では、会議と言えば営業会議が中心。しかし、営業面を含めての全社的な業績管理会議については余りやっていないだろう 経営管理では、業務を合理的効率的に運営していくことが求められるが、その実施方法やポイントをあげる	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	システム導入の際のポイント (良くある失敗)	良くある失敗は、効率化のためシステム投資をしたが、「誰でも使えるシステムになっていない」「思っていたものと違った」と言う点だ。実際にシステム導入する際の注意点についてあげる	中小企業経営者・経営幹部
経営・経営企画	企業再生のポイント	倒産前後それぞれの企業再生のポイントを解説 倒産前であれば、リスケジュールや再建計画、倒産後であれば、会社更生や民事再生、私的生産 それぞれのメリットや注意点	中小企業経営者・経営幹部