

# 「新たな時代を勝ち残る事業のリボーン(再生)戦略」講演のご案内

## 1. 事業戦略のリボーン講演・研修のねらい

- ① 平成が終わりを迎え、この30年を総括し、経営環境・消費者も大きく変わり、IOT・AIとネット社会で大きく変化しています。
- ② さらに、働き方改革や自由化からの顧客移動、高齢化、省エネなど経営環境も様変わりし、事業戦略をReborn(再生)する時期を迎えています。
- ③ 経営幹部・販売店経営者・社員など対象に応じて、新たな時代を勝ち抜く各階層での取り組むべき戦略と活動を提案するので、明日から会社の目指すべき方向が視えてきます
- ④ 明日から取り組むべき、新規獲得、優良顧客囲い込み活動、転換リスクの高い顧客の防衛、ガス機器販売活動や粗利倍増などを具体的な活動や実践するツールと共にご提案します。

## 2. 開催方法及び概要

1. 参加対象
  - ①各県LPガス協会・支部・販売店会の場合：店主・幹部・社員対象の講演
  - ②社内経営幹部対象の場合：経営幹部・管理職
  - ③社員研修の場合：社員（事務担当も含む場合も可）①～③のミックスも可
2. 時間 90分～3時間希望 ※対象やご要望に応じて、内容は臨機応変に対応します
3. 資料 地域の市場予測データに応じた情報を整理したテキストを提供します  
PDFデータで送付します。貴社にて、印刷をお願いします。（30頁以上）
4. 18万円(交通費・宿泊費・消費税等別、県協会・支部会等業界団体の場合はご相談下さい)

## 3. カリキュラム例(対象・目的に応じて内容・タイトルは変更します)

実施内容案	備考
<p>「次世代を勝ち抜く事業の再生(Re-Bone)を図るため」</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 恵まれた平成30年間のLPガス事業と次代の予測           <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 平成の30年間の業界を振り返り課題を確認しよう</li> <li>(2) 自由化によるエネルギー間競争とLPガス業界への影響</li> </ol> </li> <li>2. 生産性向上・省力化で営業力強化と働き方改革が急務           <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 次世代はガス外粗利拡大・生産性向上が急務となる</li> <li>(2) 競争力を強化にはLPガス業界流の働き方改革が急務だ</li> <li>(3) 顧客視点で情報に敏感で時流に乗れる会社を創る</li> <li>(4) 地域の企業との協業・提携・M&amp;Aを展開する</li> </ol> </li> <li>3. Re-Bone(生まれ変わり)への挑戦を始めよう           <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 経営者・幹部の姿勢が変わらなければ未来は変わらない</li> <li>(2) 社員の行動を変える社内リノベーションを展開しよう</li> </ol> </li> </ol>	<p>最新データのエリア別の市場予測データを提供し自社の未来を描く参考資料を提供します</p> <p>平成から新時代への改革すべき方向を具体的に提案し実践方法もご提案します。</p>

※時間・内容は、モデルです。ご要望に合わせて実施します。ご指示ください。

お問い合わせ [hiroshi@mdys.co.jp](mailto:hiroshi@mdys.co.jp) ヘメールでお願いします  
その他の研修・講演も気軽にご相談ください。メールで資料お送りします。

# 2030 年を勝ち抜く「売れる会社へ営業カリボン研修」のご案内

## 1. シリーズ研修開催のねらい

- ① 電力・都市ガス自由化・人口減などによる経営環境の激変の危機感を、社員全員で共有し勝ち抜く会社となるために、チェックシートで診断し行動・結果・意識の改革を図ります。
- ② 営業力のリボン(再生)へお客様の訪問内容を見直し、点検・訪問の量と質・熱意を2倍にして成果を出す社員・管理職へと行動を変身させます。
- ③ 管理者と営業担当・事務・他部門社員など、対象に応じた研修を企画提案し実施します。
- ④ 継続した成果を上げられる会社へ「売れるしくみ」の構築、活動・ツールの再整備をします。
- ⑤ 営業担当のガス外粗利を指導から1年後には2倍の粗利を獲得する組織を作ります。
- ⑥ 貴社のご要望・状況に応じ診断ヒアリングを実施してカリキュラムを構築します。

## 2. 開催方法及び概要

1. 参加対象 ①経営者・後継者サポートコース ②所長・課長のマネジメント力向上コース  
③営業担当コース、保安工事コース、事務担当コース等人数・ご予算に応じ実施
2. 時間 午前9時～17時の1日コース、半日単位で午前・午後の実施などご相談で実施  
対象やご要望に応じて、内容は臨機応変に対応します
3. 資料 毎回貴社専用の市場情報を盛り込み、対象状況に応じた最新のテキストを提供  
PDFデータで送付貴社にて印刷をお願いします。(貴社用オリジナルテキスト作成)
4. 事前に無料で訪問し、ご相談を受けお見積りをご提出します

## 3. 指導モデル(ご連絡頂けばご相談にお伺いし、貴社に合ったカリキュラムをご提案します)

### 診断・企画・立案

- ① 相談から診断とヒアリング実施
- ② 診断報告と研修企画をご提案
- ③ 実績・市場・規模・環境や社風・対象に成果を倍増させる指導計画を相談で決定

(相談は無料、診断・報告会等別)

### 初年度研修・指導・支援

- ① 経営者・幹部との定期戦略検討
- ② 目標設定し全社でのチャレンジ
- ③ 管理職マネジメント力向上研修
- ④ 営業担当販売力倍増研修
- ⑤ 卸・非営業・他部門社員研修
- ⑥ 「売れるしくみづくり支援」
- ⑦ 販売促進ツール作成支援
- ⑧ 社員行動管理システムの提供  
(貴社のご要望・ご予算と規模・人数・状況により相談の上決定し実施)

### 評価・再診断・次年度へ

- ① 初年度指導報告提出
- ② 目標の達成度の評価
- ③ 実績の変化・社員が評価
- ④ 状況を評価し次年度以降の指導を決定する
- ⑤ 次年度以降のチャレンジ目標設定と中期計画策定

(ご要望に応じて相談・検討)

まずは、気軽にご相談いただければ、お伺いしてご要望と状況に応じた企画をご提案します。  
(無料・地方出張も、もちろんOKです)

モデルとなる指導カリキュラム・事例をご要望の方は、ご連絡ください。無料でご提供します。

**お問い合わせ [hiroshi@mdys.co.jp](mailto:hiroshi@mdys.co.jp) へメールでお願いします**  
ご希望の方には、上記資料をメールでお送りしています。お気軽にご連絡ください。