

第22回



JGBA会員オンライン勉強会

2025年 8月26日(火) 13:00~13:40

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



若手人材の離職改善！ ピープルマネジメントとは？



セミナーテーマ



株式会社Off AXIS
代表取締役
水吉 隼一

- 1 若手人材の特性
- 2 離職のトリガー
- 3 ピープルマネジメント

略歴

2019年に起業し採用から定着までの人材支援を得意としております。採用に関しては人材紹介をメインに予算に合わせたパッケージをご提案し、入り口だけの施策ではなく、研修等で出口も一緒に塞ぐことで人員増加を支援しています。上場企業から小規模企業まで、その会社に併せてカスタマイズしたサービスをご提案しております。

参加対象

人事

採用担当者

マネジメント層

当セミナーにお勧めの方

若手人材が定着しない

マネジメント手法が人によって違う

ハラスメントを危惧して育成が上手く行かない

退職者ホンネインタビュー



「いっと」は日本で初めて
退職面談による退職理由調査を専門に行い
培われたノウハウとデータをもとに
退職データからの採用・定着を支援するサービスです

どんなに優れた社内のスキルや知識の研修でも
本人に「使うつもりが無い」or「使えない」という状態では
その効果が半減されてしまいます。
【スキル・知識】=【アプリ】と捉えると大切なのは【OS】です。
アプリが動作するには【OSアップデート】が必要になります。
【OSアップデート研修】=【マインドセット】は
大手企業を中心に若手人材研修として再注目されています。



第22回



JGBA会員オンライン勉強会

2025年 8月26日(火) 13:40~14:20

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



リフォーム市場は今、どう動いている？ ～反響獲得と成約率を高める営業戦略セミナー～



セミナーテーマ



株式会社 Speee
営業部長
箕輪 憲太

- 1 訪問販売に頼れない時代へ、リフォーム営業を取り巻く市場構造の変化
- 2 「選ばれる」リフォーム営業の勝ち筋とは？
- 3 カスタマーと共に判断軸を作る「アドバイザー型営業」実践法



略歴

アパレルでセールスを経験後、リクルート入社。営業育成や行政連携PJを推進し、最優秀マネージャー賞を受賞。オープンエイトで営業部長を経て、2023年よりSpeeeへ。現在はリフォーム産業全体の変革を目指し、営業部長としてクライアント支援と組織改革を推進。

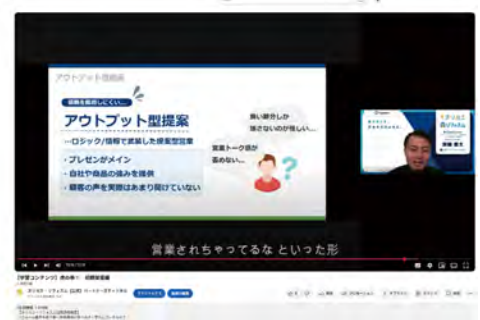
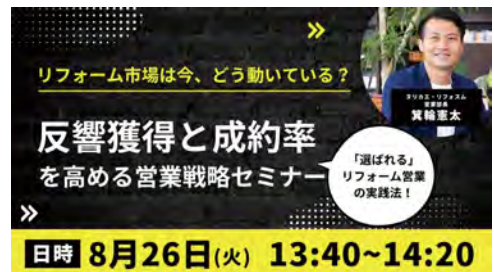
参加対象 **すべての方**

当セミナーにお勧めの方

もっと営業成果を伸ばしたいが悩みがある

ネット集客など複数の集客経路を模索している

営業担当者の育成に力を入れていきたい



第22回



JGBA会員オンライン勉強会

2025年8月26日(火) 14:20~15:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



利益率を30%UP! 仕組みと見える化で“脱”どんぶり経営



セミナーテーマ

- 1 図を用いて財務をわかりやすく伝える
- 2 仕組みと見える化で利益を逆算した経営
- 3 売上目標のみでなく、根拠ある利益目標で経営の判断をする

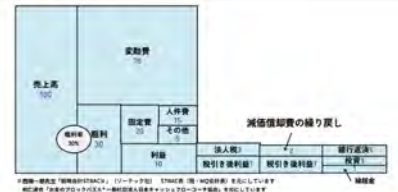


建設財務の匠(個人事業主)
代表
幸田 国宜

略歴

元財閥系の建材商社で25年。取引先工務店の与信管理・債権回収を得意とし、工務店経営の資金繰り・月次決算を学ぶ事で、“資金繰り”のコンサルタントとして独立をした。“資金繰り”をしっかり見る事で“粗利管理”をして利益を1.5~2倍にする“月次決算”をする。銀行から融資を受けやすい決算書を作る(銀行融資 調達型決算書の作成)を得意とする。

お金のブロックバズル基本形



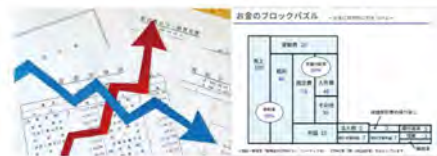
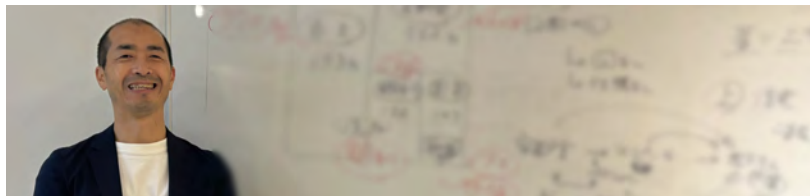
参加対象 **経営者** **役員** **幹部** **経理** **営業**

当セミナーにお勧めの方

税理士先生から決算書についてのアドバイスがないと感じている経営者さん

数字に向き合う事を後回しにされている経営者さん

銀行との付き合い方が難しいと感じている経営者さん



決算書のフィードバック

建設業の方に朗報です!

法人の決算において黒字の会社さんは、33%と言われてます

税理士先生は決算書の作成と申告業務してくれますが、**業務改善のアドバイス**をもらっているでしょうか?

銀行融資 調達型決算書のコツを提供できるのでお話しを聞いてみるのはいかがでしょうか?

利益を1.5倍~2倍にするコツもお伝えします

【事前に必要なもの】
決算書を3期分、勘定科目の内訳書と別表2(自社の保有状況)もご用意ください