

販売パートナー各位

原価管理ノウハウ&「どっと原価 NEO」紹介
オンラインセミナー完成及びご活用をお願い

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

日頃は、「どっと原価 NEO シリーズ」の販売にご尽力賜り厚く御礼申し上げます。

新型コロナウイルスにより、営業活動にも制限などがある一方で、オンラインセミナーへの関心も高まってきています。そこで、弊社の関連グループ組織である（一社）原価管理研究会により、建設業原価管理ノウハウセミナーコンテンツを作成しました。是非、「どっと原価 NEO」へのご提案促進にご活用いただければ幸いです。

何卒、よろしく願い申し上げます。

敬具

■オンラインセミナー

「建設業向け経営実務セミナー」(5回シリーズ・・・30分～40分/回)

回数	テーマ	概要	どっと原価 NEO 製品紹介	準備
第1回	どんぶり勘定からの脱却 — 一月次決算を簡単に行う方法 —	月次決算の重要性をシンプルに解説。 その上で、非常に簡単に建設業簿記会計の知識がなくても実践できる管理手法を紹介いたします。	・製品概要紹介(1) ・仕入管理と工事台帳 ・月次管理と会計連携	完了
第2回	収益向上のための原理原則 — 業務標準化と社内ルール化 —	金融機関が求める事業性評価と経営改善への具体的手法を解説。 収益管理するための業務標準化の具体例とソフトウェア活用による合理化例を紹介いたします。	・製品概要紹介(2) ・請求書作成と未収金管理 ・工事原価管理 ・見積管理	完了
第3回	実行予算の重要性 — 社内ルール化と収支見込管理 —	実行予算管理を徹底するための課題と対策を具体的に解説。 予算管理を全社で行うための社内ルール化と収支見込管理例を紹介いたします。	・製品概要紹介(3) ・実行予算管理 ・収支見込管理 ・支払管理	完了
第4回	事業計画作成と限界利益管理 — 誰でも作れる事業計画指標 —	建設業独自の視点で捉えた限界利益管理手法による事業計画作成手法を解説。 社員全員参加によるモチベーションの高い経営管理手法を紹介いたします。	・製品概要紹介(4) ・限界利益管理 ・テレワーク活用事例	6月初旬公開
第5回	売上を伸ばすためのデータ分析 — KPIを活用した売上UP事例 —	建設業の売上向上に必要な業績目標管理指標(KPI)を解説。 その上で、具体的なKPI活用事例を紹介いたします。	・製品紹介(5) ・データ分析	6月初旬公開

■オンラインセミナーご利用方法

(1) 弊社オンラインセミナーサイトからお申込み(5月18日よりスタート)

(2) パートナー様のオンラインセミナーサイトよりリンク運用

詳細は弊社、担当営業までご相談ください。