

『もうけを出すためのツボとコツ』は、決算書を深く読み込んでいくと、見えてきます。

決算書分析の計算式を覚える勉強会ではなく、一般的な比率などをそのように理解して、利益を出すための改善策を学ぶ講座です。

社長と経営幹部のための 知って役立つ「経営の数字」講座

日ごろは弊社をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。この度、経営セミナーをご案内させていただきます。もうけを出すためのツボとコツについて、決算書の数字をひも解きながら学んでいただきます。自社の真実をつかみ、これから取り組むべき改善策を見いだすための体験型の講座です。

このようなことを感じられている方は、是非ご参加ください！

このような方
におすすめ

- ✓ 売上は伸びているのに、資金繰りが楽にならない
- ✓ 利益を生む組織にしたいが、高コスト体質から抜け出せない
- ✓ 経理担当者に聞いても、資金の流れが良くわからない
- ✓ 社員に利益を意識した改善の取り組みを指示したい

社長・後継者・幹部候補生にチェックポイント4点が気になっていませんか？

財務と会計の基本的な知識を習得し、事例を用いて収益改善策を学びます。正しい財務対策の順序と勘どころを押さえ、実践力を身に付けます。

カリキュラム 全4回開講 隔週●曜日開催（3時間/1回当たり）

第1回 知って役立つ資金調達術

～ 銀行との上手な付き合い方 ～

- ・銀行マンの本音
- ・銀行から見た融資限度額
- ・決算書から見る自社の資金繰り
- ・生き残るためにすること
- ・貸借対照表でみる会社の財務状況
- ・損益計算書の4つの利益の意味

第2回 儲ける秘訣と経営分析

～ 経営分析のポイント～

- ・もうけを出すためのツボとコツ
- ・コストの中身を分解してみる
- ・収益性、流動性、生産性の分析
- ・事業と資金の流れに沿った財務指標の見方

<ケーススタディ>

第3回 利益計画と投資の意思決定

～ 資金繰りと収益性の向上～

- ・利益とキャッシュの違い
- ・収益性を上げるための改善策
- ・損益分岐点の求め方と活用法
- ・利益計画の立て方
- ・正しい投資の意思決定

<ケーススタディ>

第4回 経営改善の実践

～ 会社を正しい方向に導くためには～

- ・利益目標と実践計画
- ・必要なムダと不要なムダ
- ・社員を巻き込んだ改善活動の基本
- ・QC7つ道具
- ・経営管理と業績管理の違い

<ケーススタディ>

講師紹介:大原章道



1964年生まれ。中小企業診断士、ロジスティクス経営士、中国経済産業局中小企業支援ネットワーク強化事業 支援機関サポートアドバイザー。地場大手・中小企業で経営委任を受け、ROAなど財務内容を改善し成長企業へと経営を革新。専門分野は、生産、物流、経営戦略、財務会計、組織活性化、人材育成。

【開催日】

【会場】

【交通】

【参加費】

【定員】

【問合せ】

第1回の概要は・・・

銀行員の本音:

- ・金のは分かるが商売のことは分からない。銀行員はネタ欲しい。
- ・社長の仕事は銀行に行きお茶飲むこと、その理由。
- ・格付けが変わる方法。300万が融資限度額の会社が1.5億借りれた事実。
- ・銀行員の融資限度額方程式

第2回の概要は・・・

一方的な座学ではなく、事例や自社の数字を扱いながら、分析して出た数字をどう判断し、改善策を考えるかを体験してもらう講座です。3-5人のグループになり、グループ毎に改善案などを発表してもらいます。知識がなくて心配な方も、みんなで意見を出し合いながら進めるので安心して参加してください。グループワークで同世代のがんばっている経営者から良い刺激も受けます。



第3回の概要は・・・

キャッシュフロー経営の必要性が叫ばれていますが、日々の資金繰りを楽にするため、根本的な知識をわかりやすく解説し、お金の出入りの見直しを行います。

第4回の概要は・・・

決算書の分析の仕方がわかったら、会社に戻って何から手をつけ、従業員にどのような指示を出せばいいか具体的な対策を紹介します。

※ 当日は、受付用にお名刺を1枚ご持参ください。

※ 講座開催日時は、変更させていただく可能性がございます。その際は、事前に参加者の皆さまにご連絡申し上げます。

※ 本参加申込書にご記入いただいた個人情報、弊社が本人確認・お問合わせ対応・各種案内送付・及びその他サービス提供を行う目的のみに使用します。

参加をご希望される方は、弊社までFAXをお願いします。

貴社名		部署名	
お役職名		ご芳名	
お電話番号		FAX番号	
ご住所			
ご参加に際し、講師に相談したいこと、講義内容に取り上げてもらいたいテーマ等ございましたら、ご記入ください。			