

日時・会場	東大会場2018年 1月19日(金) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 ▶JR「五反田駅」西口より徒歩15分 博多会場2018年 2月23日(金) howffice net 会議室 博多駅前店 〒812-0011 福岡県福岡市博多区 博多駅前1丁目14-16博多駅前センタービル4階 ▶JR「博多駅」博多口より徒歩5分
受講料	諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
お申込方法	一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円)／一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円)／一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
お振込先	下記の下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785240 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はおお客様のご負担とさせていただきます。
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) 申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:足立 ●内容に関するお問合せ:谿(ハザマ) 年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。 1月9日以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S026540 担当 足立 宛

数字の見方&考え方 入門編 FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☑をお付けください。	☐ 【東京会場】 2018年 1月19日(金) ☐ 【名古屋会場】 2018年 1月25日(木) ☐ 【大阪会場】 2018年 1月30日(火) ☐ 【博多会場】 2018年 2月23日(金) ☐ 【東京会場】 2018年 2月26日(月) ☐ 【大阪会場】 2018年 2月27日(火)
-------------------	---

フリガナ	業 種	フリガナ	役 職	年 齢
会社名		代表者名		
会社住所	〒	フリガナ ご連絡 担当者	役 職	
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者 氏名	フリガナ 1	役 職	年 齢	フリガナ 2

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 ☐ダイレクトメールの発送を希望しません



検 事務処理用コード

「数字に弱い」では済まされません

楽しく学ぶ 社長の気持ちができる

会社の数字に強くなる 儲かる数字の見方&考え方 入門編

決算書 経営指数 利益構造

社員の口癖でわかる「儲かる」「儲からない」会社の体質チェック

Q 昨年より会社は儲かっていますか？
◎ 儲かる会社 「昨年より10%利益が伸びています」▶**具体的理解**
× 儲からない会社 「おそらく儲かっています」「たぶん儲かっています」▶**アバウト発言**

Q 利益を出すために何をしているか？
◎ 儲かる会社 「利益構造を分析して次の手を考えます」▶**分析論**
× 儲からない会社 「努力します」「頑張ります」「勉強します」▶**根性論**

Q 人件費のコントロールはしているか？
◎ 儲かる会社 「天気予報を見て、事前にシフトを見直している」▶**先手先取**
× 儲からない会社 「会社のシートを使って人事生産性をチェックしています」▶**言われたことだけ**

アバウト発言 根性論 言われたことだけでは儲かりません！

主催	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	数字の見方&考え方 入門編 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応	お問い合わせNo.S026540 担当:足立 内容に関するお問い合わせ:谿(ハザマ)
----	---	--	--

儲かっている会社は数字に強い社員が多いです！

このような方に
オススメの
講座カリキュラムです

ポイントと分かるとザンザン押さえる

- ✓ 数字に弱くドンブリ勘定的な所がある方
- ✓ 「おそらく」「たぶん」というあいまいな言葉をよく使う方
- ✓ 根性論でなんとか乗り切ろうとするが結果が出ない方
- ✓ 部下に対してもアバウトな指示しかできない方
- ✓ 利益が出るように数字で考える習慣を身に付けさせたい方

社長が「給料の3倍稼げ」と言う理由が分かります

損益計算書			経営者は 損益計算書で考える 社員は 貸借対照表で考える イコール	貸借対照表	
売上	原価			現金	借金
		人件費		土地	
	粗利益	経費		その他	
		利益			利益

損益計算書・貸借対照表を理解するメリット

- ・見て分かることで**数字に強くなる**ことができます
- ・押さえる所が分かるので**常に数字で会話**するようになります
- ・**利益の仕組み**が分かることで自分で利益獲得の工夫ができます

数字が分かれば会議も変わる！数字で会議をすれば利益が出る！

	目標	昨年実績	結果	アポイント	商談	提案書	契約
A	100	80	80	10	8	5	3
B	100	100	80	12	8	5	3
C	100	120	100	8	7	5	3

経営計画数値を理解するメリット

- ・どこに**手を打てば良いのか理解**することで早く改善できる
- ・押さえる所を**全員で把握**することで**チームの数字が達成**される

今回の講座カリキュラムは今までとココが違います！

- ・とにかく「**楽しく**」分かるように事例を交えてお話しします
- ・会社から帰ってから**すぐ使える数字**を中心にお話しします
- ・数字が苦手な方でも**理解しやすいように図解**します
- ・講習時間を多く取っているため**確実に数字に強くなります**

分かりやすい講座カリキュラム 講義 & 演習

第1講座 10:30 12:10	サクッと押さえる「損益計算書」の大切な所 ◆売り上げと利益の関係を理解することで儲けが見える ◆経費コントロールで注意する点をマスターする ◆損益計算書から見えてくる次の手の打ち方
昼食(こちらでご用意いたします)	
第2講座 13:00 14:10	ザックリ押さえる「貸借対照表」のポイント ◆借入が増えると何が変わってくるのか ◆資金繰りで頭が痛くなる。黒字だけのお金が無い理由 ◆儲かる会社は銀行との付き合いが上手いワケ
第3講座 14:20 15:30	生産性を本当に理解しているのか ◆毎日の集計表や日報に数字を書いても意味が分からなければ利益が出ない ◆人件費をコントロールするための先手先取の考え方 ◆給料の3倍稼ぐことを「理解」することで会社を儲けさせよう
第4講座 15:40 16:30	本日のまとめ&数字で会議をすれば儲かる ◆自分たちの会社に合った数字を理解しよう ◆数字で考える習慣を身に付けよう
16:30~	個別経営相談

講師紹介



株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント

裕 俊之 ハザマ トシユキ

船井総研におけるサービス業のスペシャリストで、新たなビジネスモデルの開発や、新規事業参入へのノウハウと実績は、他の追随を許さない。コンサルティングポリシーは「即時業績アップ」。短期間で結果を出す手法は、経営者から高い評価を得ている。