

開催要項

日時・会場

博多会場

2018年 11月14日(水)・15日(木)

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

大阪会場

2018年 12月18日(火)・19日(水)

(株)船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

▶地下鉄御堂筋線[淀屋橋駅]⑩番出口より徒歩2分

東京会場

2018年 11月26日(月)・27日(火)

(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

名古屋会場

2018年 11月28日(水)・29日(木)

新日本教育(株)名古屋駅前教室

〒450-0002 名古屋市中村区名駅4-5-27大一名駅ビル10F

▶JR[名古屋駅]より徒歩2分

開催時間

10:30 ▶ 16:30

受付10:15～

受講料

2日間ご参加

1日間ご参加 (1日目のみ・2日目のみ)

会員企業

税抜 40,000円 (税込**43,200円**) / 一名様

一般企業

税抜 50,000円 (税込**54,000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。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらずお手元が届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

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.5785263 口座名義:カ)フナイソ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)

お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:星野(ホシノ) ●内容に関するお問合せ:谿(ハザマ)

ご入金確認後、受講票の案内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. S027839 担当: 星野 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。

☐【博多会場】2018年 11月14日(水)・15日(木)

☐【東京会場】2018年 11月26日(月)・27日(火)

☐【名古屋会場】2018年 11月28日(水)・29日(木)

☐【大阪会場】2018年 12月18日(火)・19日(水)

☐【東京会場】2018年 12月20日(木)・21日(金)

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	役 職	
			ご連絡担当者		
TEL	()		E-mail	@	
FAX	()		HP	http://	
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	年齢	ご希望の参加スケジュールに○をお付け下さい
					両日参加 1日目のみ 2日目のみ
	2	フリガナ	役職	年齢	
					両日参加 1日目のみ 2日目のみ

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

お申込みはこちらから

「数字に弱い」では済まされません

初めての方でも楽しく学ぶ

たった5時間で「会計」の基礎がわかる

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ますか？

◎ 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」▶**気合い・根性・努力で頑張る**

Q 人件費のコントロールはしていますか？

◎ 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

お問い合わせNo. S027839

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

担当:星野(ホシノ) 内容に関するお問い合わせ:谿(ハザマ)

WEBよりお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

→ 027839

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

- ✓ 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			
売上	原価		
	粗利益	人件費	
		経費	
		利益	

経営者は
借借対照表で考える

社員は
損益計算書で考える

イコール

貸借対照表	
現金	借金
土地	
その他	
	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
- ・会社へ帰ってから **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ので **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

12:10～13:00

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

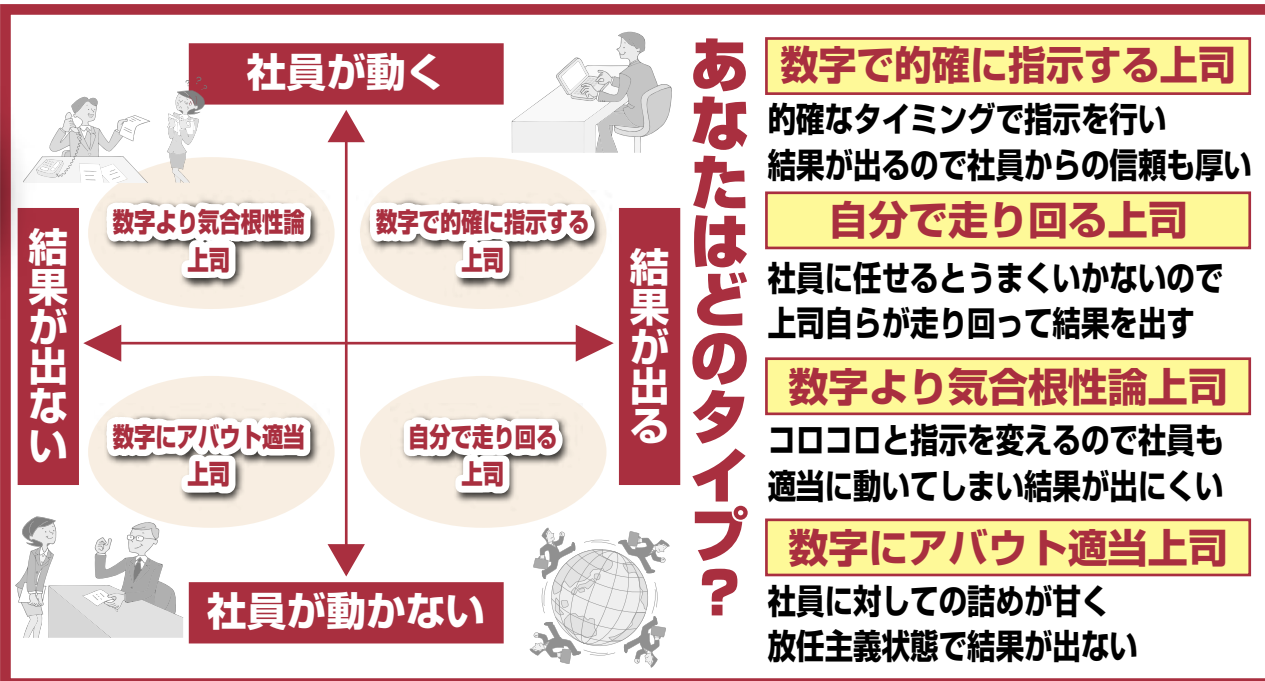
裕 俊之 ハザマ トシユキ

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。

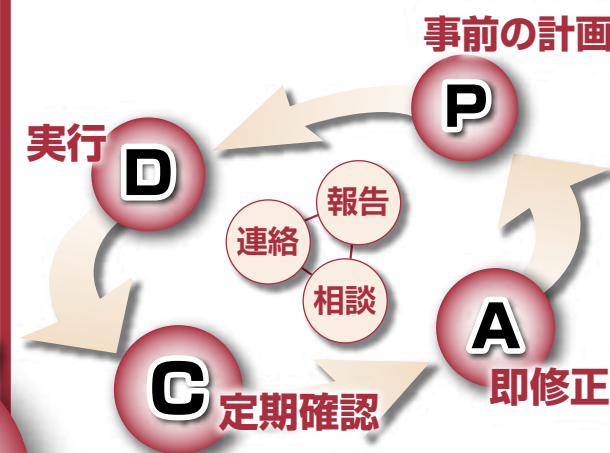
ポイントと分かってザックリ押さえる

数字を使って指示すると生産性が高まる

数字を無くし、もっと危機感を持つ



PDCAは数字を使っただけで的確な指示を出すことで結果が出る



- 定期的な確認事項**
- 営業数値 利益数値
 - 成長数値 満足数値
- 毎週のチェック項目⇒会議の運営
- 即修正で結果を出す**
- 人を変える 時間を変える
 - 場所を変える モノを変える
- 個人へのフォロー⇒日報の活用

5W1Hをしっかりと伝えて結果の出る効果的な指示の出し方

Who	誰に指示するのが最適か
What	何を目的に指示するのか
When	どのタイミングで指示するのか
Where	個別か会議か全員の前か
Why	なぜそれを任せるのか
How	どのようなやり方か

個人別利益管理で結果が出る

氏名	合計	A	B	C
売上	120	40	30	50
人件費	60	20	15	25
広告宣伝費	30	10	10	10
ガソリン代	20	5	5	10
利益	10	5	0	5

全体の売上だけでなく、各人の利益をチェックすることで、生産性をアップすることが出来る

結果が出ないのは上司の指示が悪いからと言われたいために

このような方にオススメの講座内容です

- ✓利益が出にくいので、なんとか利益を確保したい方
- ✓会議で話しても、思ったような結果に結びつかない方
- ✓ベテラン社員の押しが強く、若手が育たない方
- ✓言い訳の多い社員に対して結果を出させる指導をしたい方
- ✓アバウトな意見が多いので数字に強い幹部を育てたい方

講座内容

第1講座

10:30
|
12:10

上司は数字を使って部下を動かす習慣を身につけること

- ◆上司が数字で話すことで、部下のアバウトさを無くす
- ◆言われたことを即行動しないのは危機感が無いから
- ◆数字で話さないと部下が勝手に判断してミスをする
- ◆部下の報告を待つのではなく上司からも情報を取りに行く

12:10~13:00

昼食(こちらでご用意いたします)

第2講座

13:00
|
15:00

会議では数字で考える習慣を身につける

- ◆結果ではなくプロセスをチェックすることで結果が変わる
- ◆数値に強い社員を作ることコミュニケーションが良くなる
- ◆データから問題点の発見と改善修正を行う
- ◆指示がしやすい実績データの報告のさせ方

第3講座

15:10
|
16:30

数字を使って考えれば生産性はアップする

- ◆儲けるための構造を理解することで利益体質になる
- ◆社員一人当たりの損益計算書の作り方
- ◆利益を増やすためにはどこから手を打つべきか？
- ◆目標にこだわるためにすべきこと
- ◆経営者と社員の温度差を無くす「危機感」の持ち方
- ◆会社は短期的には利益、長期的には人材育成

16:30~

個別経営相談