

この講座を社長と一緒に聞くことで、社長の気持ちがわかります

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

数字の見方

お問合せNo. S067602

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 7月22日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:45より)

お申込期限:7月18日(日)

2021年 7月27日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:45より)

お申込期限:7月23日(金)

2021年 8月18日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:45より)

お申込期限:8月14日(土)

2021年 8月27日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:45より)

お申込期限:8月23日(月)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

録画ではなくライブ配信！
質問もできるので理解しやすく楽しく学べる！

オンラインミーティングツール『ZOOM』を使用いたします。ZOOMのご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格 税抜 25,000円 (税込27,500円) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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きます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法 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。
または、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.067602を入力、検索ください。

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

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 大村(オオムラ) ●内容に関するお問合せ: 碓(ハザマ)

お申込みはこちらからお願いいたします



7月22日(木) オンライン受講
申込締切日:7月18日(日)

7月27日(火) オンライン受講
申込締切日:7月23日(金)

8月18日(水) オンライン受講
申込締切日:8月14日(土)

8月27日(金) オンライン受講
申込締切日:8月23日(月)

この講座を社長と一緒に聞くことで、社長の気持ちがわかります

「数字に弱い」
では済まされません

BSやPL
がわかる

社長の気持ちが
理解できる

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

損益計算書

貸借対照表

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 損益計算書から利益を出す仕組みを理解していますか？

◎ 儲かる会社 「予約状況を把握して、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！

オンライン開催 開催時間13:00~16:30

2021年7月22日(木) 2021年8月18日(水)
2021年7月27日(火) 2021年8月27日(金)

参加料金

一般

税抜

25,000円(税込27,500円)

会員

税抜

20,000円(税込22,000円)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

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

TEL.0120-964-000 平日:9:30~17:30

お問い合わせNo. S067602

WEBから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。)→ 067602

幹部が変われば会社は変わる！

社長から「頼りにされる幹部を目指す！」

本当に会社は儲かっているの？

社長は孤独です。
あなたが補佐することで会社と一緒に盛り上げよう！

社長は「売上のこと」「人の採用や育成のこと」「クレーム処理や新商品開発」など、とても一人で全部するのは忙しいです。社員一人一人が自立して、しっかり仕事をやってくれば安心も出来ますが、なかなかそこまで出来る社員に育っていないのが現状です。今回の講座では少しでも社長の補佐が出来るように「社長が経営に専念できるように儲かる数字の見方&考え方」を学びます。

社長が知りたいのは「どう、手をうつか」「何をすればいいのか」です。そのための情報をタイミングよく提供することで社長を補佐できます。単なる帳簿の記帳より、もっと会社の未来を社長と一緒に盛り上げていける、頼りにされる補佐を目指して勉強しましょう。

株式会社 船井総合研究所
HR支援部

裕 俊之

社長が知りたい数字は「未来」を予測して早く手をうちたい

損益計算書

① 売上	原価	
	③ 粗利益	人件費
		② 経費
		④ 利益

社長は 資金繰りと会社の将来を考える
社員は 自分の給料と休日のことを考える
補佐は 社長の期待していることを考える

社長はどのタイプ？

①売上の予測をして手をうつ

今月の目標売上がいくら不足しそうか？早く手を打つ数値を知りたい。

②粗利益の予測をして改善する

安易に割引や安売りをしていないか？高くても売れる方法を知りたい。

③経費の予測をして対策する

無駄な経費を使っていないか？もっと効果的なお金の使い方を知りたい。

④利益の予測をして先回りする

今月の支払いが大丈夫か？いくらくらい銀行から借入できるのか知りたい。
社長が知りたいのは「計画どおり」に会社が進められているかを把握したい

数字を使っって的確な指示を出すことで結果が出る

「だいたい」「おそらく」「たぶん」では経営判断を間違う！

事前の計画

実行

定期確認

即修正

報告

連絡

相談

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

儲かる会社になるために
考え方を5W1Hで整理する

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

個人別管理で生産性を考える

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

講座内容

第1講座

社長が次の一手を打つために幹部が心得ておくべき数値

社長が知りたいのは「今の状況」だけでなく「将来のこと」
会社の状況を把握する「超簡単な数字の見方&考え方」

社長が期待するのは
・自分で考える
・自分で行動する
・自分で結果を出す
稼ぐ社員を育てること

「安全性」社会情勢や環境の変化に耐える筋肉があるか？
「収益性」会社にどれくらい儲ける筋肉があるか？
「成長性」毎年、順調に成長して伸びる筋肉があるか？
「生産性」付加価値を高めて効率よく働ける筋肉があるか？
「採算性」儲かるビジネスを見極める筋肉があるか？
わかりやすい具体的な事例を学びながら、実際に使えるように解説します

第2講座

アバウト禁止！数字に強い社員が増えれば会社は儲かる

●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

言われたことだけをやるより、儲け癖の社員が増えれば会社は儲かります

会社を守る幹部になるために何をすべきかを無料経営相談します

講師紹介

今回の講座を出張研修します

株式会社 船井総合研究所
HR支援部

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。

この研修を御社の指定場所へ出張して実施いたします。TEL:0120-958-270 (平日9:45~17:30対応)
裕 俊之 E-mail:hazama@funaisoken.co.jp