

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
- ✔ 会社に帰ってから**スグ使える数字**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**
- ✔ 受講料の元が取れるように、**儲け方のアドバイス**をします

講師紹介

社長様、数字に強い幹部が多いと会社は儲かります！



株式会社 船井総合研究所
HR支援部
裕 俊之

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」。短時間で結果を出す手法は、経営者から高い評価を得ている。

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。

開催要項

儲かる数字の見方 ※2日間研修

お問合せNo. S080923

日時・会場	東京会場にてご参加		
	2022年 1月25日(火)・26日(水)	1日目 13:00~16:30 (受付12:45より) 2日目 10:00~13:30 (受付9:45より)	お申込期限: 1月21日(金)
	株式会社 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階		
	JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分		
日時・会場	大阪会場にてご参加		
	2022年 2月7日(月)・8日(火)	1日目 13:00~16:30 (受付12:45より) 2日目 10:00~13:30 (受付9:45より)	お申込期限: 2月3日(木)
	株式会社 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		
日時・会場	オンラインにてご参加		
	2022年 1月27日(木)・28日(金)	1日目 13:00~16:30 (ログイン開始12:45より) 2日目 10:00~13:30 (ログイン開始9:45より)	お申込期限: 1月23日(日)
	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。		
	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		

受講料	一般価格 税抜 45,000円 (税込49,500円) / 一名様	会員価格 税抜 36,000円 (税込39,600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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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し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上でご確認ください。
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.080923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
船井総研セミナー事務局
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
TEL: 0120-964-000 (平日/9:30~17:30)
お申し込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性があります。何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします



2022年 1月25日(火)・26日(水)東京会場
お申込期限: 1月21日(金)

2022年 2月7日(月)・8日(火)大阪会場
お申込期限: 2月3日(木)

2022年 1月27日(木)・28日(金)オンライン受講
お申込期限: 1月23日(日)

【年末年始休業のお知らせ】
2021年12月28日(火) 正午~1月5日(水) まで

※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

「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！

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

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
船井総研セミナー事務局 / E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

儲かる数字の見方

お問い合わせNo. S080923

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。) → **080923**

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

パシ

と分かってもざんげしない
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		
売上	原価	
	粗利益	人件費
		経費
		利益

経営者は貸借対照表で考える
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

「経営のことがわからないから提案しない」では会社を守ることが出来ません！

○ 社長が求めているのは「**提案**」です！

- どうすれば儲かるか気づいたことを提案
- どうすればお金が残るか具体的に提案
- 何をすれば社員が頑張ってくれるか提案
- あといくらあれば資金繰りが楽になるか提案

✕ これでは会社を守れない**受け身な経理担当者**

- 仕訳だけで毎日が忙しくて具体的な提案が無い
- 1円単位を合わすために時間をかけすぎている
- 試算表の出来るのが遅い(翌月の中頃までかかる)
- 税理士から言われたことだけやっている

分かりやすい講座カリキュラム 講義 & 演習

1日目

第1講座

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

第2講座

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。黒字だけとお金が無い理由
- 儲かる会社は銀行との付き合いが上手いワケ

第3講座

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

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

2日目

第1講座

未来から考えることで利益が出る

- 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
- 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。黒字だけとお金が無い理由
- 儲かる会社は銀行との付き合いが上手いワケ

第2講座

きちんと経営計画が達成できれば利益が残る

- 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3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

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」

- 「**安全性**」社会情勢や環境の変化に耐えうる筋肉があるか？
- 「**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4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

言われたことだけをやるより、儲け筋の社員が増えれば会社は儲かります

- 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