

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**
- ✔ 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

株式会社船井総合研究所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。

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

数字の見方 ※2日間研修

お問合せNo. S082169

日時・会場	東京会場にてご参加	※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください	
	2022年 7月11日(月)・12日(火) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1	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) JR「五反田駅」西口より徒歩15分	お申込期限:7月7日(木)
	大阪会場にてご参加	お申込期限:7月28日(木)	
日時・会場	2022年 8月1日(月)・2日(火) 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	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) 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分	お申込期限:7月28日(木)
	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。		
	オンラインにてご参加	お申込期限:8月13日(土)	
日時・会場	2022年 8月17日(水)・18日(木)	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:8月13日(土)
	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		
	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！		

受講料	一般価格 税抜 50,000円 (税込55,000円) / 一名様 会員価格 税抜 40,000円 (税込44,000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、ご入金金が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3日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.082169を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	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。 ●申込に関するお問い合わせ: 大村 ●内容に関するお問い合わせ: 裕(はざま) 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ので、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 7月11日(月)・12日(火)東京会場 お申込期限:7月7日(木) 2022年 8月1日(月)・2日(火)大阪会場 お申込期限:7月28日(木) 2022年 8月17日(水)・18日(木)オンライン受講 お申込期限:8月13日(土)

社長や幹部が「数字に弱い」では済まされません

たった2日間聞くだけで、
貸借対照表・損益計算書のポイントが理解できます！

数字に強い幹部になる
儲かる数字の見方&考え方 入門編

数字が苦手な方でも、分かりやすく2日間でマスターできます

数字に弱い幹部だと、会社が儲かりません！
アバウト・あいまい・適当禁止！数字に弱い幹部の問題点

- 数字に弱いと、目標必達の意欲が低く、予算が達成しないことが多い
- きちんと数字を把握していないので、報告の予算目標がブレる、ズれる、モれる
- 数字をチェックしないまま報告するので、上司が再度チェックする必要がある
- 部下への指示も、アバウトな発言が多く、やり直しが増えて部下が育たない
- 会議でも、根拠のない思いつきの発言が多くて、具体的な行動に移せない
- 頭が痛いのは、部下も上司の真似をして数字にアバウトになってしまう

数字が弱いと目標が達成できない！利益が出ない！お金が残らない！

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 船井総研大阪本社ビル

数字の見方

お問い合わせNo. S082169

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

※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。)→ 082169

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

たった
2日間
でポイントが
理解できる！

たった2日間で損益計算書、貸借対照表がわかる

損益計算書			貸借対照表	
売上	原価		現金	借金
	粗利益	人件費	土地	
		経費	その他	
		利益	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

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

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！**

数字が苦手な方でもたった2日間でポイントがマスターできる

1日目 第1講座

数字が苦手な方は
ここだけ理解しよう！

決算書を初めて見る方でも、
わかりやすく説明します

- 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

1日目 第2講座

損益計算書・
貸借対照表のポイント

初めての方でも、
考え方がわかるように
説明します

- 借入が増えると何が変わってくるのか
- 資金操りで頭が痛くなる。黒字だけとお金が無い理由
- 銀行はお金を貸すときに、どこを見ているのか？

1日目 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

- 「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？

1日目 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

- 今の段階で、会社の未来はどうなるか決まります！
- 儲かる会社は、ビジネスモデルが違います！
- 全社員が取り組める「売上利益アップ会議」の開催方法

2日目 第2講座

幹部が数字に強いと利益が残る！

- 経営計画があっても、計画通りにいかない原因は？
- 売上利益が確保できる経営計画の簡単なテクニック
- 全社員で取り組めるテーマを決めることで利益が残る

2日目 第3講座

ここだけ押さえておけば儲かる
数字のポイント

- 毎日の集計表や日報に数字を書いても意味が分らない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
- 生産性をアップさせるテクニックを紹介します

2日目 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、儲け癖の
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
- 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

聞くだけで、すぐに実践できる売上利益がアップできる事例を紹介します！
真剣に売上利益をアップさせて会社に貢献したい幹部の方にお勧めします！