

社長の皆様!「もっと頑張れ」より、具体的なやり方を学べば上手くなります!

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」わ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話します
- ✔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

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 お問合せNo. S092958

日時・会場	大阪会場にてご参加 ※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	
	2023年 1月13日(金) 株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	開始 10:00 ▶ 終了 16:30 (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:1月9日(月)
	東京会場にてご参加	2023年 1月17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 開始 10:00 ▶ 終了 16:30 (受付9:45より) JR「五反田駅」西口より徒歩15分 お申込期限:1月13日(金)
	福岡会場にてご参加	2023年 2月6日(月) 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 開始 10:00 ▶ 終了 16:30 (受付9:45より) JR「博多駅」博多口より徒歩5分 お申込期限:2月2日(木)
	オンラインにてご参加	2023年 2月7日(火) お申込期限:2月3日(金) 10:00~16:30(ログイン開始9:45より) 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 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!

受講料	一般価格 税抜35,000円(税込38,500円)/一名様 会員価格 税抜28,000円(税込30,800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。尚、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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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みに適用となります。
-----	---

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.092958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: 星野 ●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Web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	
大阪会場 2023年 1月13日(金) お申込期限:1月9日(月)	東京会場 2023年 1月17日(火) お申込期限:1月13日(金)
福岡会場 2023年 2月6日(月) お申込期限:2月2日(木)	オンライン受講 2023年 2月7日(火) お申込期限:2月3日(金)

講師紹介

社長、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。

社長や幹部が「数字に弱い」では済まされません

重要なポイントをたった1日にギュッと圧縮して解説! 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、モしる
- 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!

参加料金 一般 税抜35,000円(税込38,500円)/一名様 会員 税抜28,000円(税込30,800円)/一名様

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様にご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Web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。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 株式会社船井総合研究所

数字の見方

お問い合わせNo. S092958

〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※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。

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

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
1
日
で
ポイントが
理解できる！

たった1日で損益計算書、貸借対照表がわかる

損益計算書			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	
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

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

数字がわ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！

たった1日で、初心者でも理解できるようにポイントを解説します！

第1講座	- 損益計算書と貸借対照表のポイント - 損益計算書の大切なところ - 売上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 - 貸借対照表のポイント	ざっくりポイントを理解してもらいます！ - 資金繰りで頭が痛くなる。黒字だけお金がない理由 - 銀行はお金を貸すときにどこをみているのか - 借入が増えと何がかわってくるのか
昼食（各自で事前にご準備願います）		
第2講座	- 儲かる見方 - 生産性を本当に理解しているのか - 人件費をコントロールするための先手先取りの考え方 - 生産性をアップさせるテクニックを紹介 - 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	まったく初心者の方や数字が苦手な方でも具体的にわかるように演習を通じて、儲かる数字の見方&考え方を練習し、マスターします！ - 数字で考える習慣を身につけよう - 毎日の集計表や日報に数字を書いても意味がわからなければ利益が出ない
第3講座	- 数字に強い幹部社員を育てる - 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 - 数字で考える仮説思考を身に着けることで会議も活発になる - 儲かる会社はビジネスモデルが違う - 全社員が取り組める売上利益アップ会議	- きちんと経営計画が達成できれば利益が残る - 経営計画があっても計画通りにいかない原因は - 全社員で取り組めるテーマを決めることで利益が残る - 売上利益が確保できる経営計画の簡単なテクニック
第4講座	- まとめ - 社長が知りたいのは今の状況だけでなく将来のことを会社の状況を把握する - 安全性とは社会情勢や環境の変化に耐えうる筋肉があるか - 収益性とは会社にとどれくらい儲ける筋肉があるか - アバウト禁止です。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	今回のセミナーの元が取れる話をします！ - 経営者とは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 - 生産性とは付加価値と高めて効率よく働ける筋肉 - 成長性とは順調に成長して伸びる筋肉があるか

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！