

# 中小企業の経理が上手く回らない要因・・・

成長する中小企業が行う  
経理DXと  
スピーディーな試算表作成を  
生かした経営体制  
**徹底公開!**

- ✓ POSレジや基幹システムと連携せず、手入力による二重作業やミスが発生している
- ✓ 社内資料の入力や整理自体に時間がかかり、試算表作成に1か月以上かかる
- ✓ 特定の環境でしか操作できないオンプレミスの経理ツールがあり、中々引き継げない
- ✓ 会計数値を確認する際に、内容や内訳が曖昧なものになっている

講座	セミナー内容	講師
第1講座	<p><b>中小企業の経理課題と「今」経理DXを行う必要性について</b></p> <p>法改正が進む中で中小企業が抱える経理課題と「今」経理DXを行うことでの経営への影響をお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 堀田 千弘</p> <p>鹿児島県出身。大学卒業後、株式会社船井総合研究所に新卒入社。入社後、葬儀・モビリティ・土業のクラウド会計導入や経理効率化、財務管理体制構築のコンサルティングに携わる。経営の根幹である財務のコンサルティングを通して、企業の健全な成長を全面でサポートする。</p>	
第2講座	<p><b>業務量1/3と月次決算10日作成を実現する経理DX事例</b></p> <p>POSシステムと会計システムとの連動をはじめとした経理DXにより、業務量1/3と月次決算10日作成を実現した事例をお伝えいたします。</p> <p>有限会社吾妻料理店 代表取締役 佐田 光輝 氏</p> <p>有限会社吾妻料理店は、日本料理店として1935年に創業。高知県四万十市にて営み、四万十の食文化を提供すると共に、会席や婚礼をはじめとした地元市民の憩いの場となっている。販売管理ソフトと会計ソフトを連携させた企業全体のDX化に取り組み、業務効率化を実現。DX化したことで集積したデータを活用した経営体制構築に取り組む。</p>	
第3講座	<p><b>アナログ経理から業務量1/3と月次決算10日作成を実現するためのデジタル経理の構築方法</b></p> <p>アナログ経理から業務量1/3と月次決算10日作成を実現するためのデジタル経理の構築方法をお伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 堀田 千弘</p>	
第4講座	<p><b>明日から取り組んで欲しいこと</b></p> <p>経理DXを実現し、明日から経営に生かしていただきたいことをお伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 リーダー 兼島 菜緒</p> <p>大学では、法学部で会社法を専攻し、1年間のカナダ留学後船井総合研究所へ新卒入社。入社後は、医療、物流、葬儀業界を中心に財務体制の構築・資金調達への支援に従事。また、企業界向けにクラウド会計導入コンサルティングに携わる。財務×金融×経理×会計の多方面から経営者に伴走し、企業成長のサポートを行う。</p>	

現場のDXだけ進んでいる

紙の資料管理が多い

残業が増えている

人口減少で経理採用が難しい

業務が属人化している

## 中小企業でも**劇的に**楽になる

全国**5,542社**の**地方企業**クライアントをもつ**船井総合研究所**だからわかった!

# 年商**1億円**から**5億円**事業社向け 月締めから**10日以内**で **月次決算**を実現する **経理改革セミナー**

業務量  
**1/3削減!**

業務量**1/3削減!**  
試算表1か月以上から**10日以内**の作成と  
1年で年商**1.5倍**の成長を実現!

有限会社吾妻料理店  
代表取締役 **佐田光輝 氏**

企業成長や今後の承継を考えた時に、社内の経理業務が整理されていないことは必ず影響が出ると感じましたし、実際に取り組んだ後はこれからもっと楽に整理されると実感を持っています。また、企業だけでなく担当者個人の時間を作れることも含めて良かったと感じています。将来短縮できる時間のことを考えると、「今」経理効率化に取り組む価値があると思います。

開催日時

2025年 **5月19日**・**20日**・**21日**・**22日**

10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

**オンライン開催**

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで  
クレジットカード : 開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格

税抜**10,000円**(税込**11,000円**) / 一名様

会員価格

税抜**8,000円**(税込**8,800円**) / 一名様

※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ご利用となります。

### お申込み方法



**【QRコードからのお申込み】**

右記QRコードからお申込みください。



**【PCからのお申込み】**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128233>  
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「128233」をご入力検索ください。

【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 **E-mail** [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) **TEL** 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

主催

業務量**1/3**と月次決算**10日**作成を実現する経理DX化セミナー  
サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
**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

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 **128233**



# 業務量1/3・月次試算表を10日作成を実現した1年で年商1.5倍成長企業の事例大公開!

## 成長企業が実践する経理改革とは!?

### 導入を決断した背景は?

売上をこれまで紙やExcelで管理をしていましたが、会計ソフトへの手入力の転記時にミスが多発し、金融機関に指摘されたこともあったため、現場のPOSの導入や、POSと会計ソフトを連動させた業務の流れを組みたいと考えました。



### 導入する前に感じていた課題は!?

先程申し上げた手入力によるミスが多く、金融機関に指摘された点以外にも、最後の決算時に多くの修正が入るので、期中の数値の正確性が低くなっていました。また、クラウドでないので銀行口座やクレジットカードとの連携も出来ずに、全ての入力が手入力だったので試算表完成までの時間も1か月以上かかっていた。



### 導入した後の効果は!?

現状試算表が10日以内に締まる様になりましたし、業務量も1/3は確実に減りました。POSのシステムや銀行口座・クレジットカードと連動することで、今までの手入力が無くなりスピード・正確性ともに上がっています。



### 中小企業が経理効率化するメリットとは!?

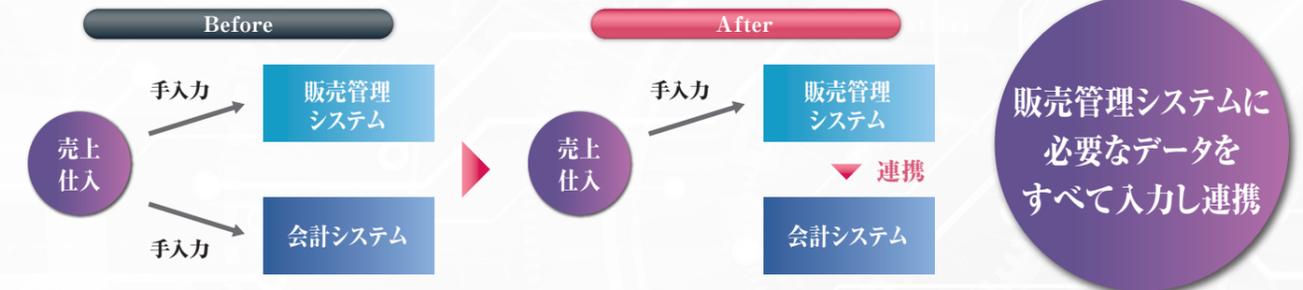
企業成長や今後の承継を考えた時に、社内の経理業務が整理されていないことは必ず影響が出ると感じましたし、実際に取り組んだ後はこれからもっと楽に整理されると実感を持っています。また、企業だけでなく担当者個人の時間を作れることも含めて良かったと感じています。将来短縮できる時間のことを考えると、「今」経理効率化に取り組む価値があると思います。



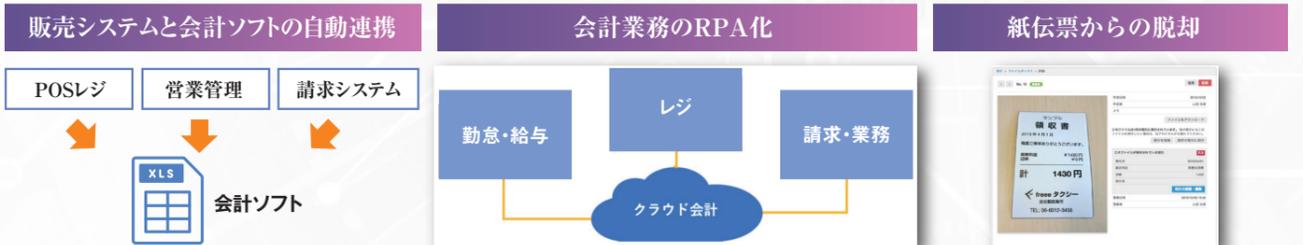
事例企業の取り組みの続きはセミナーで!

	Before	After
月時決算	1か月以上	10日以内
経理体制	オンプレミスで属人化	クラウドで標準化
経理処理	紙資料が中心	データで管理・連携が中心
採算管理	店舗・商品別の採算が不明瞭	店舗・商品別の採算が明確に
財務管理	数カ月先の資金繰りが見えない	1年後の資金繰りがわかる
投資判断	投資判断が遅れ、どんどん先送りに	迅速に最適なタイミングで投資可能に

### 1 販売管理システムの精査と会計システムの連携



### 2 最適なツール・システムの導入による工数・残業削減



### 3 販売管理を活用して粗利管理を実施

販売管理データ

売上	計画	実績	差
売上高 (A)	3,310	2,280	1,030
単価 (千円)	6	6	0
人数 (人)	420	380	40
売上高 (B)	462	300	162
単価	6	3	3
人数	77	100	-23
売上 (C)	72	80	-8
単価	6	8	-2
人数	12	10	2
売上高 (D)	400	960	-560
単価	2	4	-2
人数	200	239	-39
売上高 (E)	306	78	228
単価	6	6	0
人数	51	13	38
売上高 (F)	310	150	160
単価	10	9	1
人数	31	20	11

販売管理データを元にした予実管理

項目	2023年計画	2023年実績	2024年計画	2024年実績	2025年計画	2025年実績
売上高	2,900	6,000	5,000	9,000	5,000	10,000
売上高(売上)	900	800	800	1,000	1,000	1,200
売上高(売上)	3,000	5,200	900	1,500	1,500	1,500
売上高(売上)	5,000	3,000	3,000	6,000	6,000	6,300
売上高(売上)	600	900	900	800	800	800
売上高(売上)	300	200	200	400	400	400
売上高(売上)	100	200	200	800	800	800
売上高(売上)	2,700	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
売上高(売上)	2,500	300	800	5,000	4,500	4,200
売上高(売上)	1	2	2	2	2	2
売上高(売上)	4	4	4	4	4	4
売上高(売上)	900	900	900	800	800	800
売上高(売上)	900	911	911	800	800	800
売上高(売上)	200	200	200	200	200	200
売上高(売上)	200	200	200	200	200	200
売上高(売上)	2,800	881	109	4,500	4,500	4,200
売上高(売上)	200	1	4	0	0	0
売上高(売上)	2,900	882	113	4,500	4,500	4,200
売上高(売上)	61	111	111	111	111	111
売上高(売上)	2,961	993	116	4,611	4,611	4,311

年間で必要なキャッシュと利益が一目でわかる

ポイントをおさえることで業務・業績が大幅変化!