

# 経営幹部向け財務能力アップ研修

中堅企業・ベンチャー企業の健全な発展に欠かせない、経営幹部の財務能力アップについて、実際の企業の数値を使いながら、財務の指導を行ない、経営幹部の財務能力をアップします。

## ■ 研修のねらい

企業経営をスポーツに例えれば、財務諸表はスコアブックです。プレイヤーはスコアブックを知ってこそ、ゲームに勝つことができます。

そんなゲームに勝つためのスコアブックの見方・読み方、また、次のゲームに備えたスコアブックの活用の仕方を学ぶことができます。

## ■ 対 象

今より会社の業績を伸ばしたい、今より事業規模を拡大したいとお考えの経営幹部の方はもちろんのこと、数字が苦手な経営幹部の方、経営幹部候補の方にも役立つ情報が一杯です。

## ■ プログラム

### ●午前の部

オリエンテーション

研修の狙いと目的

1. 月次決算の重要性  
経営の意思決定に重要な月次決算！
2. 決算書から見える財務状態  
各経営指標の見方・読み方！
3. 経営目標の立て方  
経営の目標は数値で決定・数値で計算！
4. 財務諸表をより良くするポイント  
打つ手は無限にある！
5. 実践  
実際の企業の数字を使っでの分析！

午前のまとめ

### ●午後の部

午前の振り返りと質疑応答

6. 設備投資  
良い設備投資と悪い設備投資！
7. 資金調達  
事業リスクと借入のレバレッジ効果！
8. 自己資本を増やすノウハウ  
自己資本を増やす2つの方法！
9. キャッシュフロー計算書  
キャッシュフロー計算書の見方・読み方！
10. 企業を成長させるために  
売上と利益の関係！

研修のまとめ

## ■ 講師料・依頼条件など

1日研修：25万円。2日研修：40万円（消費税別）。※2日研修はロールプレイングや実習の時間を多くとり実践的なワークが可能です。対象は20名。それ以上は補助講師が必要となりますのでご相談下さい。講師料のほか大阪駅起点の交通費が必要です。

## ■ 講師よりひとこと

当社は、『クライアントから信頼されるビジネスパートナーとなり、クライアントのビジネスの発展・繁栄に貢献すること』をミッションに掲げています。

単にお客様の会計や税務等を代行するのではなく、相互に信頼関係を結んだビジネスパートナーとして、お客様企業の発展・繁栄に貢献したいという思いが込められています。財務以外のことについても、何かありましたらお気軽にご相談下さい。

## ■ 講師プロフィール ■

**実島 誠 (Makoto Mishima)** 1964 年生まれ

戦略財務 LLP / 実島誠税務法務総合事務所 代表

株式会社戦略財務 代表取締役 税理士



## ■ 専門分野

◎中小・ベンチャー企業の財務戦略・税務アドバイス ◎NPOマネジメント

## ■ 得意業界

◇法人向けサービス業 ◇飲食・フード ◇小売・流通・FC

## ■ 経 歴

監査法人トーマツおよびデロイト・トウシュ・トーマツ古本正公認会計士事務所（現・税理士法人トーマツ）で、中堅・中小企業・上場会社等の税務業務・財務コンサルティング業務に従事。その後、中堅会計事務所の大阪支社長を経て、平成9年10月に戦略財務を開業。大学卒業後現在まで、一貫して税務・財務分野の業務に従事。行政書士・経営士・ファイナンシャルプランナー。

## ■ コンサルティング実績

●起業家・ベンチャー企業の指導実績300社以上。著書・雑誌原稿執筆多数。

## ■ セミナーテーマ

「コンサルティング現場の実際」「管理者の為のリーダーシップ」「組織活性化マネジメント」「これからの経営とアウトソーシングの活用」「財務&人事セミナー」「経営分析マスター講座」

「経理・税務実務研修」「キャッシュフロー計算書」「経営実務能力養成講座ー財務戦略」「生命保険の活用と節税対策」「介護保険対策セミナー」「究極の決算活用術」「これからの公会計」

「年末調整対策セミナー」「FAに必要な所得税の知識」「決算書の見方とそのポイント」「決算書の見方とそのポイント～基礎編～」

「会社経理と税務の実務」「FAに必要な税務知識」「恒久減税対策セミナー」「経営者のための知って得する法人税大改正」「やさしい税金講座」「業務改善のための実務ノウハウ・実務知識の応用展開」「財務会計フェア・実務セミナー」「実務改善のための決算書の有効活用方法と税務知識の習得」「あわてないための相続対策」「会計ソフト・インストラクター養成講座」「NPOビジネス最前線」「NPOのマーケティング」・・・他多数。

## ■ PR・特記事項

私たち戦略財務が目指すものは、クライアントから信頼されるビジネスパートナーとなり、クライアントのビジネスの発展に貢献することです。お客様企業の発展・繁栄のお手伝いをする為に当社の仕事があり、またお客様企業の発展・繁栄なくして当社および個々の社員の発展・繁栄ありません。ミッション（使命）は単なる経理の代行業ではなくお客様から信頼されるビジネスパートナーとして機能することです。