

参加要領

■ 受講スタイル: 大阪研修センター または オンライン受講

■ 受講対象: 経営者・経営幹部・後継者・経理担当者

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

| 受講料: (税込) | 法人会員 | 一般 |
|--------------|---------|---------|
| 1名 | 52,250円 | 57,200円 |

※法人会員のフレックスコースのご利用またはSA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。
※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。
※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

■ 持参品: 決算報告書2期分、電卓(10桁以上表示可能なもの)

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。
アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。
(例:「Infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※ 新型コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。
※ 講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
※ セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
※ 駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。
※ 暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
※ 申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

会場・お問い合わせ先

大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL (06) 6388-7741
FAX (06) 6388-7739



■ 東京研修センター TEL (03) 5632-3030
FAX (03) 5632-3051

■ 福岡研修センター TEL (092) 475-1466
FAX (092) 482-8392

■ 名古屋研修センター TEL (052) 483-0471
FAX (052) 483-0500

■ 札幌研修センター TEL (011) 729-2141
FAX (011) 729-2145

■ 広島営業所 TEL (082) 502-6281
FAX (082) 502-6282

■ シリコンバレーオフィス



お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

NISSOKEN キャッシュフロー 検索

<https://www.nisouken.co.jp/>



誰にでもわかる

決算書をしっかりよみこなす

キャッシュフローワンポイントセミナー

キャッシュフロー経営で資金繰りをスムーズにしよう!

本セミナーでは、キャッシュフローとは何かという基本的なところから、現場で起こる問題やその対策を、資金調達の方法とからめてわかりやすく解説していきます。経営に携わる方だけでなく、経理担当の方もぜひご参加ください。お待ちしております。



講師: 村尾 謙次
NISSOKENグループ
パートナーコンサルタント

キャッシュフロー経営とは、

会計上の利益ではなくキャッシュ、つまり**「現金」がまわる経営**をすることです。事業を通して自由に使える**「現金」**を最大化させることなのです。

次のような**お悩み**はございませんか?

- 損益計算書上は利益が発生しているのに資金繰りに苦労している。
- 資金調達を借入金に依存しており、貸し渋り・貸しはがしが恐い。
- 適正な借入金の範囲が分からず、金融機関の言いなりになっている。
- 投資の判断でいつも悩んでしまう。

キャッシュフロー経営で解決します!

2024年 開催日程 ●1日目 / 10:00~18:00 ●2日目 / 10:00~17:00

大阪研修センター
オンライン

7月8日(月)・9日(火)



NISSOKENのセミナーは

全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様にご受講いただいています。

セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリGrowthCollege
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

コンサルティング事業

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

出版事業

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKEN グループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)COD コンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
- お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- NISSOKEN グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

利益は決算上の概念、 キャッシュは事実



資金繰りの8原則

資金繰りを良くする8つの原則を、細かく丁寧にお伝えします。
自社の問題点がわかり、キャッシュフロー経営の実現に役立ちます。

01 利益の原則

損益計算書で利益を増やせば、長期的には必ずキャッシュは増える。キャッシュの流れを良くするには、業績を上げること。

02 非資金費用の原則

損益計算書でお金が出がない費用(減価償却費等)が計上されていれば、利益は小さくてもキャッシュは残っていることがある。

03 売掛債権の原則

売掛金や手形は早く回収すること。回収が遅くなるほど、資金繰りが圧迫される。

04 在庫の原則

在庫は極力持たないこと。在庫は販売し、入金されるまで、キャッシュにならない。

05 買掛債務の原則

支払はできるだけ長いほうが好ましい。支払日までにキャッシュを手元に残せば、その分資金繰りにも余裕ができる。

06 資産の原則

固定資産を持ちすぎない。投資が多額になりすぎると、回収までに時間がかかり、資金が拘束される。

07 負債の原則

前受金(手付金)はいただくこと。商品やサービスを提供する前に、キャッシュを得る。

08 純資産の原則

純資産は資本金よりも利益の蓄積(内部留保)を多くすることが大切。金融機関もこれを重要視する。

資金繰りに悩まない キャッシュ(=現金)がまわる経営をしよう!

カリキュラム

1日目

1 中小企業におけるキャッシュフロー経営のポイント

- ①勘定合って銭足らず(黒字倒産)の防止
- ②金融機関の貸し渋り対策(企業格付けの向上)
- ③資金計画の立案

2 企業格付け向上の方法

貸借対照表、損益計算書をしっかり理解する
まずは決算書をしっかり読みこなそう

- ①貸借対照表とは - 貸借対照表の読むべきポイント
- ②損益計算書とは - 損益計算書の読むべきポイント



3 キャッシュフローに迫る(利益とキャッシュの関係)

利益とキャッシュは違う 資金の基本を理解する

財務三位一体論

損益計算書の利益とキャッシュの不一致はなぜ起こるのか。その解明と相関関係を、貸借対照表の増減を用いてクリアにします。

キャッシュフローの把握の仕方

- ①直接法(資金の出し入れで把握する方法)
 - ・資金繰り表とその読み方
 - ・見積資金繰り表の作成
 - ・動的資金分析(経常収支比率を見る)
- ②間接法(利益をベースに修正を加えながら算定する方法)

2日目

4 キャッシュフロー改善の方法

- ①営業キャッシュフロー改善の方法
 - ・原価・経費を抑え、いかに利益を出すか? その手法とは?
 - ・運転資本の構造を良くする(売掛債権+在庫-買掛債務 \leq 0の理想)
- ②投資・財務キャッシュフローの改善の方法
 - ・資産の処分や投資の意思決定の判断基準



5 すぐ使える! キャッシュフロー時代の財務計画の立て方

キャッシュの用途(借入金の返済や設備投資など)を考慮して目標利益を設定します。その目標を達成するために、財務諸表を計画していきます。

お客様の声



有限会社阿部木工
代表取締役
阿部 祥太様
木材・木製品製造業
(愛媛県)

どのような気づきや学びがありましたか?

キャッシュフローを意識した計画や、実務に繋がる方法論を学ぶことができ、勉強になりました。今回の学びをキャッシュフロー計画として実務に落とし込みたいと思っています。また、問題意識を高め、経営に取り組むきっかけになったのも大きいと思います。

セミナーを受講して、どのような変化がありましたか?

変化としてはこれからになりますが、具体的なやり方を学べたことで、自社の財務アプリや決算書と合わせて計画的な経営に活かしていきたいと思っています。緻密な事業計画・資金計画づくりおよび月次の管理に力を入れ、設備投資もキャッシュフローを意識した上で実行していきます。