



人材開発支援助成金のご案内

人材開発支援助成金

制度の概要

人材開発支援助成金は、事業主等が雇用する労働者に対して職務に関連した専門的な知識及び技能の習得をさせるための職業訓練等を計画に沿って実施した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を国が助成してくれる制度です。

1人あたり
受講費用の
45%

賃金助成
+ 800円/1時間
(事業主団体等の場合は
賃金助成なし)

受講の**6か月前から1か月前までの間**に
訓練計画等の提出が必要です!

対象 **セミナー受講が10時間以上**
※トータル時間ではなく
実際の実訓練時間が対象です。

※申請予定の方は**お早め**に
お申し込みください。



詳しい受給条件や手順、制度の最新の情報はこちらをご確認ください→

参加要領

■ 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。

■ 受講スタイル：【ハイブリッド開催】

リアル(大阪研修センター)または オンライン

■ 持参物：決算報告書2期分、電卓
(10桁以上表示可能なもの)■ 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。

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

お申し込み方法

日創研ホームページからお申し込みください

日創研 キャッシュフロー

検索

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



**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、「日創研マイページ」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)

※日創研ホームページから、ご利用ガイドをご覧ください。

※ 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。

「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、日創研グループ(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。
- 日創研グループは、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。

誰にでもわかる

“勘”ではなく、“数字”で未来を読む。

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
日創研グループ
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・貸しはがしが怖い



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!

2026年開催日程 **ハイブリッド開催** 1日目/10:00～18:00 2日目/10:00～17:00

会場	日程
大阪研修センター・オンライン	9月28日(月)・29日(火)

利益は決算上の概念、キャッシュは事実

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!

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。

1

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。

2

非資金費用の原則

損益計算書でお金が出ない費用(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。

3

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。

4

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。

5

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。

6

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。

7

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。

8

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視する。

カリキュラム

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



DAY
1

9/28
(月)

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。その解明と関係関係を、貸借対照表の増減を用いてクリアにしていきます。

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
 - ・動態的資金分析(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)

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

DAY
2

9/29
(火)

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。

受講者の声



ダイヤリ株式会社
代表取締役
大久保 芳彦 様
工具卸売業(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

決算書はある程度読めますが、日々の資金の流れや、手元に残すべき金額について不安を感じており、より安心して経営判断できるよう学びたくて参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

限界利益の計算方法や、固定費・変動費の考え方が漠然としていましたが、事業を通じて具体的に学べ、とても参考になりました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか

日々の業務で常にお金を意識し、数字と向き合いながら経営判断する重要性に気づきました。経営に数字を結びつける習慣が身につきました。日頃の業務は、ソロバンも大切だとあらためて感じました。