

参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・経理担当

- ※導入促進のために、経営者は必ずご参加ください。
また、実行スピードを高めるために複数での参加を推奨します。
- ※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：大阪研修センターまたは オンライン受講

- ※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
- ※3密を避けるため会場受講は定員を設定しております。
会場希望の方は早めにお申し込みください。
- ※感染拡大状況により、ご受講生の安全を第一にオンライン開催に
変更させていただく場合がございます。

■受講料：1社1名 660,000円

(税込) ※1名増えるにつき 330,000円/名

※「社長・幹部のためのビジネスSA 自己成長コース」の
受講料も含まれています。

- ※フレックスコースをご利用いただけます。
- ※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。

■ご案内：当日のご案内や資料はメールでお送りします。
ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせて
いただくこともあります。

- ※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・感染状況により、開催方法を変更したり、
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。
- ※セミナー中に新型コロナウイルスの陽性が判明した場合、直ちにオンラインに切り替えさせて
いただきます。その際、交通費や宿泊費などは各自負担となりますので何卒ご了承ください。

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

メールアドレス
ご入力の際 **ご注意ください**

個人のメールアドレスをご入力ください。
代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
(例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

ビジョン会計 夢を実現するための管理会計を構築する

一人ひとりの経営者意識を高め、**全員経営**を目指そう!

経営財務と実践理念経営

実践管理会計と部門別採算制度

財務面から生産性向上をはかる

- ① **管理会計**は、経営者が経営戦略や意思決定を行う指標になるものです。
本セミナーでは、**専門家の指導の下、自社独自の管理会計**を作り、
部門別採算制度の導入を実現します。
- ② 会計の本質・原理原則を理解し、**自分の会計哲学を持つ**ことができます。
- ③ ビジョン会計を実現するため、WIN-WIN型の『**可能思考・メソッド社長・幹部のためのビジネスSA**』
を期間中に受講いただきます。
- ④ **NISSOKEN経営財務モデル**を学びます。
- ⑤ 部門に限らず、**チーム別・店舗別**の管理や、**10名以下**の企業も導入できます。管理会計を始めて
導入される企業も、既に導入されている企業も、アドバイザーが状況に応じたサポートを行います。
- ⑥ 希望者**先着8企業**に財務のプロが財務分析を行います。
(一般的な分析ではなく、ビジョン会計的な視点から分析をします)



オンライン受講の際のお願い



会場受講の際のお願い



お申し込み方法

セミナー情報、
お申し込みはコチラ

QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ

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

NISSOKEN 経営財務

検索

「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。

メイン講師

税理士法人I do 代表社員
中尾 久美子氏

会計業界のジャンヌダルク

2001年4月近畿税理士会登録。
NISSOKENクライアント支援パートナー。
全国規模の経営者の団体にて、10年以上にわたり、会計学講座の講師を担当、第三代会計学講座委員長を務める。管理会計、資金別貸借対照表、キャッシュベース経営を得意とする。「数字に強くなる会計学」をテーマに、多くの経営者団体にて講師として活躍している。



ゴールデン・トライアングル

NISSOKEN
経営財務モデル経営
理念経営
財務顧客
価値

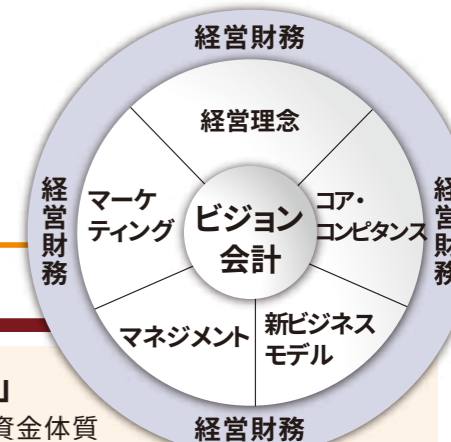
人財

2022年は大阪会場とオンラインのハイブリット開催です

【開催日程】 開催時間1日目 13:00~18:00・2日目 10:00~17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
・大阪	6月30日(木)	7月25日(月)	8月31日(水)	9月29日(木)	10月20日(木)	11月7日(月)	11月28日(月)	12月19日(月)
・オンライン	7月1日(金)	26日(火)	9月1日(木)	30日(金)	21日(金)	8日(火)	29日(火)	20日(火)

- ※「社長・幹部のためのビジネスSA 自己成長コース」は期間中に受講いただきます。
- ※感染拡大状況により、ご受講生の安全を第一にオンライン開催に変更させていただく場合がございます。



管理会計は企業活動に直結します！
状況は刻一刻と変化する今、常に現状を把握し、
リアルタイムに未来を予測できる管理会計を作りましょう！

貸借対照表(B/S)や損益計算書(P/L)など財務諸表や、
 財務会計の管理会計化の基礎を学びます。

カリキュラム

<p>第1講</p> <p>「自社の現状を本当に把握できているのか」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 会計は経営における重要なツール 2. 財務会計と管理会計の整合性 3. 会計の仕組みは、自社で作る <p>実践経営講座 テーマ:経営理念</p>	<p>第5講</p> <p>「ビジョン会計」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 利益構造と資金体質 2. 事例を検証する 3. ビジョンの数値化 <p>実践経営講座 テーマ:新ビジネスモデル</p>
<p>第2講</p> <p>「財務会計と管理会計」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 企業の健康診断 2. 財務会計の管理会計化 3. 利益構造と利益計画 <p>実践経営講座 テーマ:マーケティング</p>	<p>第6講</p> <p>「部門別採算制度 1」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 部門別採算制度の導入目的と制度設計 2. 部門別採算制度の設計 3. 部門別採算制度の事例
<p>第3講</p> <p>「部門別会計」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 部門別会計の概要 2. 部門別会計の設計 3. 部門別会計における会計処理 	<p>第7講</p> <p>「部門別採算制度 2」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. セグメンテーションと原価計算 2. 採算管理(部門別)制度の設計 3. 管理会計、部門別採算制度の事例 <p>実践経営講座 テーマ:マネジメント</p>
<p>第4講</p> <p>「資金会計」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 資金会計 2. 見直し貸借対照表 3. 資金別貸借対照表とニュー資金別貸借対照表 <p>実践経営講座 テーマ:コア・コンピタンス</p>	<p>第8講</p> <p>「経営財務」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ビジョン会計の実践 2. 講座を振り返って

※「社長・幹部のためのビジネスSA 自己成長コース」は期間中に受講いただけます。

セミナーを担当する講師陣



アドバイザー・
 会計コンサルタント

税理士法人I do
 株式会社I doコンサルティング
 代表取締役
浜西 一広氏

プロフィール
 部門別採算制度、管理会計の専門家。製造業や建設業、美容業など、業種・規模を問わず、その会社にあったオーダーメイドの管理会計の導入において数々の実績がある。業績を確実にアップする本物の経営計画書の作成や分析を得意とする。



アドバイザー・
 会計コンサルタント

税理士法人I do
 株式会社I doコンサルティング
 取締役
入谷 豊弘氏

プロフィール
 大原簿記専門学校で社会人向け、税理士講座の講師を3年務めた後、税理士法人I doに入社。その後10年以上に渡り、経営者、経営幹部向けに、会計学講座を実施。経営者団体、金融機関にてセミナーを多数行い、わかりやすさでは定評を得ている。

マーケティング
 経営コンサルタント
 NISSOKEN 取締役
古永 泰夫



マネジメント
 NISSOKEN 取締役
児玉 貴則



コア・コンピタンス経営

NISSOKEN
 カスタマーサクセス
 本部長
松原 誠



モデレーター・
 新ビジネスモデル・経営理念

NISSOKEN 専務取締役
末武 弘稔

ビジネスSA

NISSOKENグループ 代表
田舞 徳太郎

(税)I doを導入されている企業様からの推薦メッセージ



株式会社タクク
 代表取締役社長
 瀧川 信二様
 (岡山県)

I do 中尾様、浜西様との出会いは10年前です。『人が幸せになる管理会計を作成したい』という思いがあり、それからI doさんとの二人三脚が始まりました。最初の半年は財務会計を含めた総務部社員への勉強会。その後、全社員主体の現場別収支管理から部門別採算へ。そして、弊社の管理会計の3つの目的意義が完成しました。当初コンサルティングは3年計画でしたが、継続をお願いし、すでに5年お世話になっています。社員の主体性を発露するI doさんならではのコンサルティングだからこそ、今も弊社の管理会計は進化し続けています。10年前に心に描いたとおりになるなんて驚きです。この「部門別採算制度導入セミナー」も楽しみに参加させていただきます。



豫州短板産業
 株式会社
 代表取締役
 森 晋吾様
 (大阪府)

会社を経営するためには日々の数字を掴んでいなければ正確な舵取りは出来ない。その通りだと思っただけの導入に踏み込めない時期が有りました。社員が数字に追われてしまう仕組みになることを恐れていました。私は管理会計を導入するのであれば会社の数字を通して全社員と一喜一憂したいと考えていました。この思いが実現できると言ってもらったのが中尾先生でした。

決算書の見方も良くわからなかったメンバーと共に会計の基礎を学びながら構築していき、そのお陰で、多くの社員が管理会計の数字を我がものとして使える環境が出来ました。ご指導をいただいた中尾先生はじめI doの皆様には感謝しております。

ビジョン会計の3ステップ

STEP. 1

現在
**財務会計の
 把握と分析**

STEP. 3

手段
**自社に合う 管理会計・
 部門別採算制度の構築**

STEP. 2

未来
ビジョン会計
 ビジョン・目標の
 財務的な裏付け

部門別採算制度の構築と実践を行うことで

1. 一人ひとりの可能性を引き出す組織に変わる。『一人ひとりが主人公であり経営者』
2. JOB&チームワークモチベーション型人材が育ち、全員経営が実現する。
3. キャッシュベース経営を行うことで、利益構造・ビジネス構造が変わる。
4. 組織を最適化し、利益を生み出す全員経営の組織を作ることができる。

お客様の声



株式会社
 ネクストン
 代表取締役
 鈴木 昭彦様
 (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
 これまでの中途半端な管理会計を改め、社内に本格的な管理会計を導入しようと思いました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
 ある程度の財務知識を持っていましたので、本格的な導入のきっかけになれば、と考えていました。ところがこのセミナーは自分が知らないこともたくさんあり、期待以上の内容でした。導入のきっかけだけでなく、きちんとした管理会計の必要性も強く感じる事ができました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？
 まず納税に対する意識が変わりました。当然支払うものとは思っていましたが、できれば先延ばししようという意識がありました。しかし、その思いは全くなくなりました。自分の中途半端な財務知識が我流の経営につながっていたことを知り、今までの、アバウトな売上利益の追求を改め、「法人税1億円の納税」を目標としました。真のキャッシュフロー経営を目指すことに決めました。



ダイヤ自動車
 株式会社
 代表取締役
 武田 大作様
 (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
 財務会計はしっかり行い、ある程度の管理会計は行っているつもりでした。しかしその数値を社員さんのやる気向上や会社の計画まで落とし込んでいませんでした。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
 数値と向き合う機会が必然と多くなり、他社の複数年度の決算書から各会社像が少しは見えるようになりました。よって、今、自社でできることが数値からも鮮明になりました。多数の事例を学ばせていただいたことで、自社独自の部門別会計をより深化させ発展していけると確信しました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？
 固定費をしっかりと行い、経営者が各科目に対して何に使われている何のためのお金なのかを再定義しました。私自身も社員さんにも数値の意味が分かりやすくなり意識向上につながりました。今後も私自身の会計哲学を追求し、自社独自の会計哲学を体現できるよう努力します。