

◆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・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

◆受講料： (税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名参加	51,300円	56,160円

サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名参加	41,040円	44,920円

★オーナー会員SA特典を振り替えて受講いただけます。(1枠につき1名)
※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。(特典使用の場合、請求書はお送りしません)
※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。
※受講料の表記に含まれている消費税は8%で計算しています。
消費税率が変更された場合、税込価格は変更になります。

◆持参品： 決算書2期分、電卓(10桁以上表示可能なもの)

◆ご案内： 研修当日のご案内や研修資料はメールでお送りします。ただし、必要に応じて、確認のお電話や資料の郵送をさせていただきますことあります。

⚠️ ご注意ください 個人のメールアドレスをご記入ください。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)

※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。
※研修中の撮影・録音・パソコンの使用は、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。
※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

お申し込み

パソコン

スマートフォン 

ホームページ <https://www.nisouken.co.jp/>

F A X 下記の申込書をご記入の上、ご受講される会場宛にお送りください

※サテライト会場の最少開催人数 6名(開催2週間前時点)

東京会場
東京研修センター
〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7
TEL(03)5632-3030
FAX(0120)938-321

大阪会場
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(0120)757-275

4/6・7 開催 9/2・3 開催
福岡研修センター
〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27
博多駅東パネスビル5F
お問い合わせ先[福岡研修センター]
TEL(092)475-1466
FAX(0120)021-746

10/23・24 開催
タイセイビル
〒810-0005 福岡市中央区清川12丁目9番2号
タイセイビル4F

名古屋会場
名古屋研修センター
〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25
TEL(052)483-0471
FAX(0120)021-747

札幌会場
札幌研修センター
〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13
NKエルムビル2F
TEL(011)729-2141
FAX(0120)021-735

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

シリコンバレーオフィス
Silicon Valley Office 

誰にでもわかる 財務戦略セミナー

キャッシュフロー経営で 資金繰りをスムーズにしよう!

決算書をしっかり読みこなす!

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。

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。



次のような悩みはございませんか?

- 損益計算書上は利益が出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。



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
村尾マネジメントコンサルタント 代表

キャッシュフロー経営で解決します!

2019年 開催日程 ●1日目/10:00~18:00 ●2日目/9:00~17:00

日程	メイン会場	サテライト会場
4月 6日(土)・ 7日(日)	東京	大阪・福岡・名古屋・札幌
9月 2日(月)・ 3日(火)	東京	大阪・福岡・名古屋・札幌
10月23日(水)・24日(木)	大阪	東京・福岡・名古屋・札幌

※【サテライト開催】メイン会場と各地会場をLive中継でつなぎます。講義だけでなく、メイン会場との質疑応答も行います。

※同一会社から複数名で参加されますとより効果的です。

財務戦略セミナー 申込書

会社名	申込区分	申込日	年 月 日
〒 -	<input type="checkbox"/> オーナー会員 [<input type="checkbox"/> SA振替 <input type="checkbox"/> 振込] <input type="checkbox"/> 一般	振込予定日	月 日
会社住所	TEL	FAX	
フリガナ	役職	日程	月 日 会場
氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)	
フリガナ	役職	日程	月 日 会場
氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)	

【個人情報のお取り扱いについて】~下記の内容に同意の上、お申込みください~
○本研修にお申し込みの際に、お客様より頂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)および全日本マネジメントコーチング協会のサービス内容のご案内に利用させていただきます。
○お客様から頂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頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

利益は決算書上の概念、 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、細かく丁寧に伝えます。
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要視する。



研修カリキュラム

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。その説明と相関関係を、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

- 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)
- 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

●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)

●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



株式会社ハートメディカル
代表取締役社長
伊藤 真澄 様
サービス業
(愛知県)

研修に参加されたきっかけを教えてください。

数字にも慣れており、損益計算書やKPI(重要業績指標)に関してはすぐに現状の把握ができますが、貸借対照表に関しては理解が足りておらず、現状把握に苦労しておりました。今後、貸借対照表でも実態がつかめるようになりたいと考え受講させていただきました。

研修でどんな気づきや学びがありましたか?

まず経営指標について、これまでわかっているようでわかっていたことへの理解が深まりました。またキャッシュフローの重要性もよく理解できました。そして色々な事例に対し村尾先生が実際のコンサルでどのようなアドバイスをされる

のかを聞いたことは、今後の経営の中で大いに活きると思います。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

これまででは月次決算でも損益計算書をメインに分析していたものが、貸借対照表やキャッシュフロー計算書も時間をかけて目を通し、自分なりに重要と思われる経営指標を一覧にして毎月経過を追うようになりました。

今後は理念を磨き、精度の高い経営計画を立て、実践していくにあたりお金の流れをしっかりとつかんで、会社の体力にあった成長を心がけ、健全な経営をしていきたいと思っています。