



キャッシュ・フロー経営の本質と各種指標の理解を促進する！

「数字」を戦略的に経営と事業に活かす 管理会計7つのルール

「数字」を実践的に使うための経営管理のポイント

開催日時 2021年1月26日(火) 10:00～17:00

対象：経営層、経営企画・経理・財務・営業部門の管理者及び担当者

「強い経営」を実行している企業は、「数字」を実践的なコミュニケーションツールとして経営管理に活かしています。そのポイントは「管理会計7つのルール」の理解にあります。本セミナーでは、「数字」を使う経営管理のポイントをわかりやすく解説し、「キャッシュ・フロー」や「ROE」のような経営管理に必要となる「数字」や「指標」の理解を促します。自社に関わる数字をどう読み、どのように経営に活用するか？ 経営管理の基礎言語「会計」の本質や、管理会計ツールの使い方を分かりやすく学べる講座です。
(詳しくは裏面をご覧ください)

● 講師

公認会計士

村井 直志氏



大手監査法人、税務事務所、コンサルファーム、上場会社役員などを経て、公認会計士村井直志事務所を開設。一般社団法人価値創造機構理事長。日本公認会計士協会東京会コンピュータ委員会委員長、経営・税務・業務の各委員会委員などを歴任。数字をビジネスコミュニケーションツールに、クライアントの経営改革を支援し、各種講演、著作活動も積極的に行っている。

[主 著]

『経営を強くする会計7つのルール』『強い会社の「儲けの公式」』(以上ダイヤモンド社)、『決算書の50%は思い込みでできている』『会計ドレッシング10episodes』(以上東洋経済新報社)、『会計チャージ決算書の本質を4つの目線でつかむ』『C A A Tで粉飾・横領はこう見抜く』(中央経済社)、『経理に配属されたら読む本』(日本実業出版社)ほか多数。

● 主催

みずほ総合研究所

TEL ☎0120(737)132

● 会場

当社セミナールーム

東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル3F
(JR・地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅上)

● 参加費

★テキスト代を含みます。

★お取消等については、裏面のご参加要領をご覧ください。

ゴールド会員(旧特別会員)

27,610円

(うち消費税 2,510円)

シルバー会員(旧普通会员)

29,810円

(うち消費税 2,710円)

左記会員以外

34,210円

(うち消費税 3,110円)

お申込みはホームページからどうぞ

セミナー最新情報もご覧いただけます

みずほセミナー

検索

<https://www.mizuhosemi.com>



郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1

みずほ総合研究所 人材育成事業部 (セミナー担当)

FAXでのお申込みは

☎0120(737)219

No.20-10121 「数字」を戦略的に経営と事業に活かす 管理会計7つのルール 参加申込書 (2021. 1. 26)

住所	〒	TEL
	(フリガナ)	FAX
会社名		従業員数 <input type="checkbox"/> 100名未満 <input type="checkbox"/> 100~300名未満 <input type="checkbox"/> 300名以上
参加者	ただいま、郵便・FAXでのお申込み受付を中止させていただいております。	
派遣責任者名		
請求書送付先	所属	役職
		氏名
連絡事項		

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。 ※同業の方のご参加はご遠慮ください。

(Web用)

講義内容

イントロダクション 「数字」を活かす！ 管理会計7つの視点

- (1) ROE 5%以上が必要とされる根拠と「7つのルール」の関係
- (2) キャッシュ・フロー経営の原則は『売上を最大に、経費を最小にすれば、儲けが生まれる』にある

ルール① 「客単価を上げる」視点

- (1) 「客単価×顧客数」に分け、事実を把握する
- (2) 優先すべきは、客単価？ それとも顧客数？
- (3) 「売上高」の構成要素

【演習】 「数字」の裏に隠されている2つの要素

ルール② 「顧客数を増やす」視点

- (1) 「強み」を把握し、顧客の半分を切り捨てる
- (2) 既存と新規、「顧客」との付き合い方
- (3) 顧客の「好感度」を高める方法

【演習】 経営資源から考える強み

ルール③ 「優良顧客を見極める」視点

- (1) 「売上」には、2つの意味がある
- (2) 儲けを生み出す「仕組み」をつくる
- (3) 強い会社の「儲けの公式」

【演習】 損益分岐点分析

ルール④ 「ビジネスを高回転させる」視点

- (1) 強い経営の前提となる「数字の関係性」
- (2) 一流の経営者が重視する「回転差資金」
- (3) 「ROE」経営の本質

【演習】 CCC（現金循環化日数）、ROE（自己資本利益率）

ルール⑤ 「好調品に特化する」視点

- (1) 「これまでの欠品」と「これからの欠品」
- (2) 危機を醸成する「数字」活用術
- (3) 在庫に対する考え方

【演習】 2つの「欠品」

ルール⑥ 「ダラリを排除する」視点

- (1) 様々な「コスト」
- (2) 「コスト削減」のセンス
- (3) 「パッケージ」を変え、マーケットに対応する

【演習】 付加価値計算

ルール⑦ 「プロセスを複眼で観る」視点

- (1) プロセスを観る4つの視点
- (2) 顧客が評価する5つの要素と「理想のスコア」
- (3) ダントツ経営に必要な2種類の「数字」

※プログラムの無断転用はお断りいたします。

内容等に関するお問い合わせ先 TEL 0120(737)132

・事前にご質問がございましたら、下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします。

ご参加要領

- ① ホームページから簡単にお申込みができますので、是非ご利用ください。折り返し、電子メールにて参加証と請求書をお送りします。
書面にてお申込みの場合は表面申込書にご記入の上、当研究所まで郵便またはファクシミリでご送付ください。
- ② 折り返し、郵送にて参加証と請求書をお送りします。
- ③ ご参加費につきましては請求書記載の金額に基づき、セミナーの3営業日前までに下記の口座にお振込みください。
なお領収書の発行は省略させていただきます。お振込み手数料はお客様のご負担でお願いいたします。
みずほ銀行 東京営業部 普通預金 No.2035802 ミズホソコウケンキウジョウ(カ)
- ④ 満員等によりお席をご用意できない場合は電話でご連絡申し上げます。
- ⑤ お取消の場合は開催日の前営業日17時までにお電話にてご連絡ください。参加費は全額ご返金いたします(お振込みの際の手数料については、お返しいたしかねます)。なお、開催3営業日前までに参加費のお振込みがなかった場合でも、自動的にお取消とはなりません。前営業日17時までにご連絡が無かった場合はお席をご用意している関係上、参加費全額をご負担いただきますので留意ください。
- ⑥ 反社会的勢力と判明した場合には、セミナーへの出席をお断りいたします。
- ⑦ セミナー内容の録音・パソコン類のご使用はご遠慮願います。
- ⑧ 駐車場はございませんので、車でのお越しはご遠慮ください。
- ⑨ 車椅子のご利用等、お体が不自由でお席についてご相談のあるお客さまは、事前にご連絡をお願いいたします。
- ⑩ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。

個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサービス等に関する各種ご提案・ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまのお取引を適切かつ円滑に履行するため。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧いただけます。 <https://www.mizuhosemi.com>

