

「借りない資金繰り」経営的経理による

安定した事業運営の 仕組み構築

全15回

研修を受けるとこんな効果が得られます！

- 金融機関出身者を雇用するのと同様以上の効果
- 経営者の補佐となる、B/Sまで考えられる経理の育成
- 経理部門に加え財務部門が作れる（社長の負担軽減）
- 金融機関導入の「ICAROS-V」新システムを活用できる

参加者

社長・経理担当者または営業部長など

講師

前田康二郎

数社の経理・IPO業務などを経て独立。現在は経営コンサルティングや経理社員への実務指導、サポート業務などを行う。

古尾谷未央

中小企業金融公庫（現 日本政策金融公庫）、日本生産性本部を経て独立。「資金繰り予想」を用いたコンサルティングを行う。

西尾友貴

証券会社、信用金庫にて営業及び企画業務に従事。個人金融、中小企業金融に関する業務を幅広く経験。

詳しい研修内容は裏面をご覧ください。

TEL 03-6407-8799 MAIL info@ai-shikin.com HP <https://ai-shikin.com/>

(有)竹橋経営コンサルティング

安定した事業運営の仕組み構築

(個社ごとにスケジュールを決定して運営)

	形式	内容	社長	経理
第1回	座学	社長のための経理(経営的経理)の心構え／ 経営的経理の行動習慣・コミュニケーション力	○	○
第2回	座学	経営的経理の実践事例／会社の規模・環境 に応じた仕事上のポイント／黒字企業・赤字 企業の経理の違い	○	○
第3回	座学	決算書の分析／資金繰り実績の作成・分析／ 業種ごとの資金繰りの特徴／IPOできる企業と は	○	○
第4回	OJT	現在の経理業務の棚卸と改善検討／経営的 経理としての業務	△	○
第5回	OJT	現在の経理業務の棚卸と改善検討／経営的 経理としての業務	△	○
第6回	OJT	売掛金／買掛金	△	○
第7回	OJT	売掛金／買掛金	△	○
第8回	OJT	固定費／経常収支／財務収支	△	○
第9回	OJT	固定費／経常収支／財務収支	△	○
第10回	OJT	資金繰り予想の作成／課題の把握	○	○
第11回	OJT	借入調達の検討／目標借入残の設定／資金 ポジションの設定	○	○
第12回	OJT	他部門との連携による課題解決／組織への 落とし込み	△	○
第13回	OJT	資金繰り差異分析	△	○
第14回	OJT	不正予防のために	○	○
第15回	OJT	資金繰り改善会議の開催	○	○

1回あたり3時間～4時間を予定しています。

企業の課題把握から解決策の提示、組織への落とし込みまで検討します。