

財務研修



目次

- 01. 課題解決の背景
- 02. 目指す姿
- 03. 取り組むべきこと
- 04. CCイノベーションのコンサルティング
- 05. コンサルティングメニュー例
- 06. 導入効果
- 07. 料金

01. 課題解決の背景

「数字」の分析のあり方について

決算書上の「数字」の計算だけに終始しては、ほとんど意味がありません

- 重要なのは、課題を洗い出し、解決までの道筋を考えること。
- そのためには、「数字」が何を意味するのかを理解することが必要になる。
- 財務上の「数字」に表れるのは、（業績向上など）直近の課題だけでない。
- 短期的な視点だけでなく、中長期的な視点から課題を抽出することも大切。

計数管理のゴールは、分析して改善行動に移すことであり、財務分析による「違い→なぜ→行動」が大切です。

02. 目指す姿

財務知識習得の意義

財務知識を習得したあとは、決算書などの財務の数値を読み解くことで、
「会社の全体像」を理解し、今後の戦略・方針について検討・考察できるようになることを目指します。



03. 取り組むべきこと

財務目線として知るべき情報

決算書では記録しないが、
経営者、担当部長にとっては知るべき重要なデータがあります

- ・ 製品別・部門別・取引先別の売上高、損益
- ・ 工場、店舗、設備ごとの売上高、コスト
- ・ 従業員別の給与、勤務状況、稼働率
- ・ 各受注、工事の進捗状況
- ・ 材料ごとの仕入状況、直近の仕入価格 など…

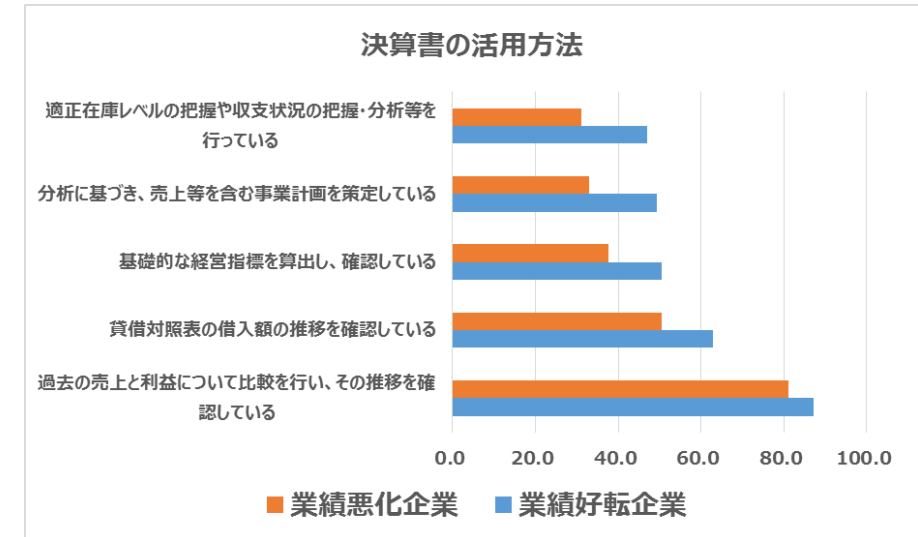
決算書の読み方、財務分析の基礎を習得し、「考える」を促進する体制を整えましょう

04. CCIのコンサルティング

「数字」を基点としたPDCAサイクルの実践

「数字」に着目することの意味

1. 現状を「見える化」することによって（現状把握）
2. 原因や課題を発見し（課題発見）
3. 課題解決のための戦略を立てること（戦略策定）



資料：中小企業庁「会計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート」（2004年2月）

（注） 1. 複数回答のため、合計は100を超える。

2. 「業績好転企業」とは、直近3～5年で「赤字基調から黒字基調に好転した」と「赤字基調であるが、赤字幅は縮小している」企業の合計。「業績悪化企業」とは、「赤字基調であり、赤字幅に大きな変化はない」と「赤字基調であり、赤字幅は拡大している」企業の合計。

- 現状把握をするためには、「数字」を糸口として、別のデータについての整理・分析が必要な場合がある。
- 策定した戦略を実行した後は、再び「数字」に注目し、成果を確認する。
- そして、①現状把握、②課題発見、③戦略策定を繰り返すことが重要となる。

決算書を把握し、読めるようにサポートします。

05. コンサルティングメニュー例

「財務分析概論」研修

特長・ねらい

- 内部環境（財務）を分析するために、必要な能力を身に着けるファーストステップの内容。
- 自社の財務状況を的確に理解して、財務分析を通じた問題点を把握する力を高めます。



項目	内容
財務分析とは	・ 経営における数字の重要性 ・ 損益計算書の内容
決算書とは	・ 貸借対照表(BS)とは？ ・ 損益計算書(PL)とは？ ・ 株主変動計算書とは？ ・ 個別注記表とは？
実践編	・ 貴社の決算書の確認

06. 導入効果

財務知識習得による期待される効果

- ①財務状況を的確に理解する能力
- ②財務の分析を通して問題点を把握する能力
- ③問題点を課題として捉え、改革に向けたロードマップ(計画)を描く能力

「経営計画」における数字の持つ意味が理解できるようになります。

07. 料金

サポートの流れと手数料について

【ご支援の流れ】



【基本料金のご案内】

項目	手数料
①現状把握	無料
②課題の抽出	
③研修実施	コンサルティング内容に応じて、事前にお見積りさせていただきます。

CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略

- 経営理念、ビジョン策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

デジタルマーケティング

- Web広告導入、運用支援
- SEO改善支援
- メールマーケティング支援

業務効率化

- BPR企画・立案
- クラウド会計を活用した事務効率化
- 各種業務のマニュアル化

コストマネジメント

- 原価管理体制の構築
- 物件費削減に関する助言
- アウトソーシングの受託

人事制度・人材育成

- 人事評価制度の策定
- 賃金制度の設計
- 階層別・専門別研修の実施

海外展開

- 海外販路の開拓
- 海外拠点の設立に関する支援
- 貿易手続に関する助言

人材紹介

- 最適な人材マッチング
- 独自のネットワーク
- 人材定着サポート

ICT

- システム導入・更改のサポート
- 独自アプリによる生産性向上
- 社内コミュニケーションの活性化

M & A・事業承継

- 企業の売却・買収のコーディネート
- 企業価値算定に関する助言
- 経営の承継に向けた社内体制整備



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北國フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。



当社のコンサルティングにつ
いての詳細はこちら

お問合せ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



Facebook



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローよろしくお願いいたします！

Quality Company, Good Company. とともに、未来へ。

北國FHDグループ



ご確認事項

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、确实性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。