MUFG

三菱UFJリサーチ&コンサルティング

社内研修のご案内（貴社の社内で行うオリジナル研修のご案内です）

2025年5月

数字に強い幹部を育てる！

「会社の数字」をわかりやすく指導します

数字に強い幹部を育てれば「これだけの稼ぎ」が生み出せる!

- 例1　在庫を減らせばその分が丸ごと「金」に変わる
- 例2　10万円の経費削減は200万円の増収に等しい　※利益率5%の会社の場合
- 例3　売掛金の早期回収のほうが、値引きよりもずっと「得」なことがある
- 例4　クレームや不良の繰り返しほど「目に見えないコスト」を増長させる
- 例5　結局、人の育成こそが、最大の「収益性、生産性の向上」につながる

数字に強い幹部が多いほど貴社の経営基盤は盤石になります

“1日でも手軽に開催できる”、社内勉強会を開催しませんか!!

- 数字への精通は経営改革の向けての第一歩である-

参考・儲けのストーリー実現に向けての幹部の役割

儲けのストーリー	儲けの実現に向けて（例）
収益性強化（稼ぐ）	売上の増大 原価、経費削減
資金体質強化（金にする）	取引条件の改善 在庫の削減
自己資本充実（金をためる）	利益、内部留保蓄積 有利子負債の削減
未来への投資（金をうまく使う）	研究開発投資、製品投資 設備投資、人材投資
強靭なる競争力構築（ライバルに勝つ）	高付加価値製品、ビジネスモデル確立 強力な販路確立

最高の循環!

データを通じて課題の本質を捉える

幹部の役割（例）

儲けのための戦略立案

- 財務戦略
- 製造戦略
- 営業戦略
- 購買戦略
- 組織戦略
- 技術戦略

×

儲けのための職場革命

- 仕組構築
- 人材育成
- 風土刷新

ニーズにあわせて、さまざまなプログラムを提案いたします!（裏面参照）

他社で実施したプログラム例（各パターンとも:1日間コース）

パターン①: 数字のセオリーを学ぶ

目的

会社でのお金の流れ、会社経理の仕組みなどをわかりやすく学ばせたい
（お金の流れを把握することで、現場に眠るさまざまなムダを発掘できる!）

1. 経営幹部が決算の仕組みを理解する意義は？
   - 決算の仕組みが分かるだけでお金の山を発掘できる
2. 決算とは何のためにするのか
3. 幹部なら知っておきたい3つの決算書
   - 損益計算書
   - 貸借対照表
   - キャッシュフロー計算書
4. 3つの決算書はどうつながっているのか
5. 原価計算の仕組みを理解する
6. 貸借対照表、キャッシュフロー計算書は難しくない
7. 日々の取引活動はどう決算につながっていくのか
   - 取引～仕訳～試算表～月次決算の流れ
8. 要注意!これをやると「粉飾」につながる

パターン②: 数字から課題を読み取る

目的

決算書を通じての経営分析手法を学び自社の課題を掌握させたい
（決算書を通じて会社経営の何がわかるのか！自社の課題は何か!）

1. 決算とは何のためにするのか
2. 幹部なら知っておきたい3つの決算書
   - 損益計算書
   - 貸借対照表
   - キャッシュフロー計算書
3. 損益計算書、貸借対照表を通じての経営分析
   - 収益性、安全性、生産性、成長性
4. 損益分岐点分析とは
   - 固定費、変動費、限界利益の意義
5. キャッシュフロー計算書から読み取れること
6. 自社の決算書を分析してみよう
   - 自社の課題は何か
   - 幹部として課題解決のために何に取り組むのか

パターン③: 未来の数字を自分で創る

目的

幹部として、自部門の予算を自分で立案できる力をつけさせたい
（目標利益達成のための計画はどうやって立てるのか！そのための戦略は！）

1. 幹部なら自部門の戦略と予算を自力で立案せよ
2. 目標利益達成に向けての計画はどう立てるのか
   - 数年後に部門の利益をいくらにしたいのか
   - まずは数年後の売上を予測する
   - 変動費率の予測、固定費予算の設定
   - この計画で目標利益到達は本当に可能か?
3. 自部門財務構造改革プラン作成
   - 売上達成に向けて（数量で稼ぐか単価で稼ぐか）
   - 売上高対変動費をどう削減するか
   - 売上高対固定費をどう削減するか
   - 部門全体の生産性を上げるためには
4. 部門別発表、質疑応答、全体討議

ご相談から企画提案のご依頼までお気軽にお問い合わせください

お問い合わせはこちら

※上記ボタンをクリックすると、当社問い合わせフォームに遷移します。
※紙でご覧の方はQRコードをお使いください。

当社は三菱UFJフィナンシャル・グループの一員としてMUFG行動規範に基づき活動しています