

&lt;経営数字分野&gt;

## 経営数字思考による戦略的問題解決 (流通版、製造版)

ケーススタディで財務を戦略的問題解決に結びつける

- ▶ 標準時間 14時間(2日)
- ▶ 受講者数 20名程度まで
- ▶ 対象者 決算書の枠組みを理解されている方

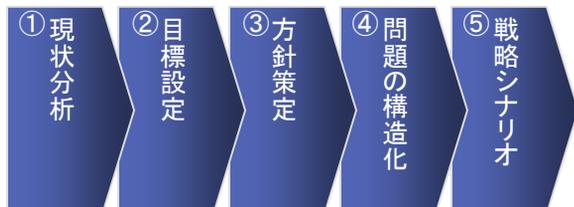
## 戦略思考に財務データを活用

財務情報の活用場面は、業務上の問題発見だけではありません。経営戦略の立案においても重要な役割を果たします。しかし、活用にあたっては分析思考だけではなく、戦略型の思考プロセスを学ぶ必要があります。

本講座では、財務知識については副読本による事前学習を前提として、講義では分析の勘所の復習にとどめ、研修の大部分を戦略思考の実践に費やします。活かした財務情報の活用方法を学ぶのに最適です。

## 【検討ステップ】

現状の悪さ加減の緩和・解消ではなく、目指す場所にどのようにしてたどり着くかを考え抜く。



## 研修概要

## ▶ ねらい

- ・ 戦略思考による問題解決が理解できる。
- ・ 財務指標の意味を実践的に理解できる。
- ・ 戦略立案への財務情報活用が理解できる。

## ▶ 進め方

- ・ 財務分析の着眼点を復習します。
- ・ モデル企業の財務情報をもとに、経営戦略の立案プロセスを体験します。
- ・ 最後に経営者に戦略提案を行います。

## ▶ 特長

- ・ モデル企業の財務情報と関連する定性情報を読み込んで企業分析を行います。
- ・ 受講者は戦略コンサルタントの立場で検討を進めます。
- ・ SWOT分析や戦略マップ等の経営戦略立案ツールも学べます。
- ・ モデル企業は、流通版と製造版が選べます。

## プログラム例

	午前	午後
1日目	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ オリエンテーション               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 財務情報と戦略思考</li> </ul> </li> <li>□ 財務分析の視点               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 損益計算書の分析と着眼点</li> <li>・ 貸借対照表の分析と着眼点</li> <li>・ キャッシュフロー計算書の分析と着眼点</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 経営数字思考の基本               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 財務分析の進め方</li> <li>・ 戦略思考のプロセス</li> </ul> </li> <li>□ &lt;総合演習&gt; 現状分析～方針策定               <ul style="list-style-type: none"> <li>Step.1 モデル企業の現状把握</li> <li>Step.2 財務の視点からの経営目標の設定</li> <li>Step.3 目標達成に向けた基本方針の策定</li> </ul> </li> </ul>
2日目	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ &lt;総合演習&gt; 問題の構造化～戦略シナリオ作成               <ul style="list-style-type: none"> <li>Step.4 問題構造の把握</li> <li>Step.5 戦略シナリオの構築(戦略マップの作成)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ &lt;総合演習&gt; 提案準備               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ プレゼンテーションの計画と資料の作成</li> </ul> </li> <li>□ &lt;総合演習&gt; 提案実施               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 講評と解説</li> </ul> </li> <li>□ まとめ</li> </ul>

※本研修プログラムは一例です。お客様の人材育成課題をお聞きした上で、カスタマイズしてご提供いたします。

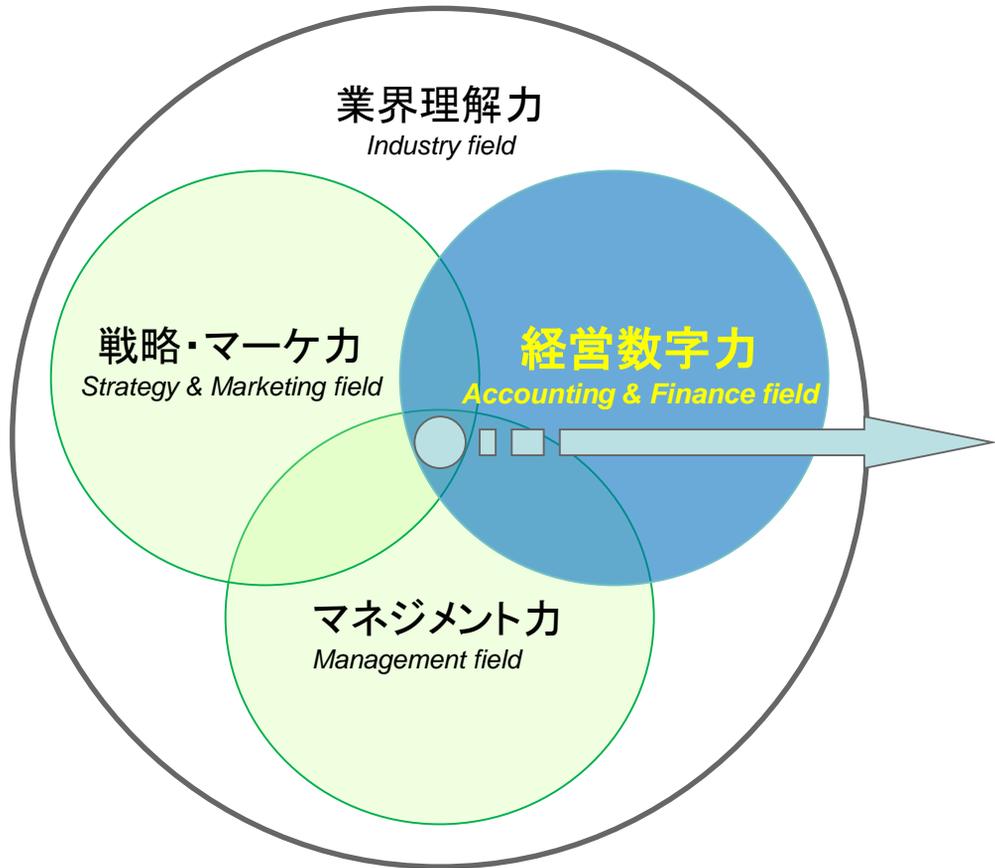
## 本講座の位置づけ

経営感覚養成研修では、経営感覚を以下のように位置づけています。

業界固有の商慣習や数字をおさえる

“商いの仕組み”(業界理解力)	Industry field
“儲けの仕組み”(経営数字力)	Accounting & Finance field
“売れる仕組み”(戦略・マーケティング力)	Strategy & Marketing field
“管理の仕組み”(マネジメント力)	Management field

これらの融合領域において養うべきもの。



## お問い合わせ先

株式会社アジア・ひと・しくみ研究所 講師派遣グループ  
TEL 022-399-9299 FAX 022-399-9736  
E-mail info@ahsi.jp

## 会社概要

社名 株式会社アジア・ひと・しくみ研究所 (ASIA HUMAN&SYSTEM INSTITUTE, LTD.)  
代表者 新井 健一  
設立 2014年1月20日  
所在地 《仙台本社》〒981-1106 宮城県仙台市太白区柳生7-20-10 Patio irisB 101  
TEL 022-399-9299 FAX 022-399-9736  
業務概要 経営支援、講師派遣及び地域活性  
HP <http://ahsi.jp>

東北で働きたい。日本を広く使おう！

Asia Human & System Institute

