

管理会計無くして成長戦略なし

簡単ですぐに役立つ「管理会計の実務」

開催日：2018年7月12日(木) 10:00～16:45

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：(株)ビジネスサポート 代表取締役 中小企業診断士 **渡辺 税** 氏

略歴：

立命館大学 経営学部 経営学科卒業後、久保田鉄工(株) 現(株)クボタ) 入社。ルート営業ならび、機種戦略(本社 製品マーケティング関連部門)を担当。プロダクトマネージャーとして、製品企画から技術開発、生産、販売促進、品質保証、サービス、広告宣伝(テレビCM制作等)に至るまで、幅広い業務に係わってきたことが、現在の業務のベースとなっている。平成8年(株)ビジネスサポートを設立し、経営コンサルティング事業を開始。地元の中小企業から大企業、さらにはオーストラリア、中国の企業へと、活動範囲を広めている。

特色

会計知識をまったくお持ちでない方にもご理解頂けるセミナーです。講義では、簡単な計算問題に取り組んで頂いて、その容易さを実感頂きます。皆さんは自社の事業分野については専門知識をお持ちで、日々業務に励んでおられます。しかし、競争が激化しているこの時代に生き残っていくためには、自社の知識だけではなく、先を見据えた「経営戦略」という考え方が必要です。その時に役立つのが「管理会計」です。売上目標や利益目標をいくりに設定すべきか、それらを実現するにはどの事業やどの商品・サービスに重点を置くべきかが、本セミナーでご理解頂けます。また、固定費、変動費、損益分岐点などの考え方が何故必要か、お腹にストーンと落ちるような体験をこのセミナーでして頂きます。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 財務会計と管理会計の違い

- (1) 目的の違い
- (2) 用語の違い

2. 損益分岐点の考え方と計算方法

- (1) 用語の解説
- (2) 計算の仕方

3. 変動費と固定費の分け方

- (1) 簡易な方法
- (2) ルールに基づく方法
- (3) 統計学的方法

4. 利益目標額を実現する売上計画の計算

5. 経営条件が変わった時の売上計画の計算

- (1) 固定費が増減しそうな時
- (2) 変動比率が上下しそうな時

6. どの事業・商品・サービスが貢献しているか

- (1) 管理会計の意味
- (2) 事業戦略・商品・サービス戦略の検討

7. 固定費の配賦の考え方

- (1) 基準は何か
- (2) 社内のコンセンサス
- (3) 過度の議論は非生産的

8. 管理会計はいろいろと使える

- (1) 改善活動への活用
- (2) 人事考課への活用
- (3) あなたの会社での活用方法

9. 管理会計と経営戦略が体験できるゲームの紹介

戦略マネジメントゲーム

必ず電卓をお持ちください

参加申込書

(*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。)

受講料：会員...23,760円 一般...31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

7/12(木) 簡単ですぐに役立つ「管理会計の実務」

【FAX .06-6271-1286 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)					E-Mail		
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署			役職	
	氏名	()	部署			役職	
	氏名	()	部署			役職	
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先] 一般の方：受講票とともに請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。 06-6203-9472

*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 (H)