

■年間テーマ；

「攻める財務、守る財務」～行動変容を導くための財務～

■募集する方；

✓ 当事者意識を持って、積極的かつ継続的に参加できる方

✓ 現役の中小企業診断士（プロコン、企業内診断士）

■募集人数； 若干名

■テーマの背景と効果；

- ・コンサルティングの価値は、提案後の経営者の行動変容の有無で決まります。
- ・経営者が行動変容するのは、コンサルティングに納得感があるからです。納得感のあるコンサルティング提案をするためには、数値の裏付けが必要です。
- ・この講座では、財務知識を学ぶことで、参加メンバーの数値をベースとした提案・診断・助言能力の向上を目指します。

■進め方；

Zoomによるビデオ会議形式 **参加費無料**

1回あたり90分程度 発表および発表者の進行により参加メンバー間で意見交換を行う

【2025年度カリキュラム；全4回】

| | 開催 日時 | テーマ | 内容 |
|-----|---------------------------------|-------------|---|
| 85回 | 5/17 (土) 15:00～ 16:30 | (攻) 投資判断 | <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資判断 ・人材投資判断 ・新事業進出採算判断 ・投資判断のポイント |
| 86回 | 7/26 (土) 15:00～ 16:30 | (守) 管理会計 | <ul style="list-style-type: none"> ・事業別採算管理 ・店舗別採算管理 ・商品別採算管理 ・工事別採算管理 ・車両別採算管理 |
| 87回 | 9/20 (土) 15:00～ 16:30 | (攻) 価格設定 | <ul style="list-style-type: none"> ・価格設定の方法 ・値付け戦略 ・数値を用いた値上げ交渉のポイント ・競合分析 |
| 88回 | 11/15 (土) 15:00～ 16:30 | (守) 資金繰り | <ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュフロー計算書 ・資金繰り表 ・銀行融資対応 ・粉飾決算の見破り方 |

以上