

第3期生

財務コンサル養成講座

3時間 × 8Days で財務コンサルのスキルを本気で学ぶプロコース

10/1
開講

ZOOM受講可能

中小企業の財務基盤強化の為に必要な知識と具体的なスキルを総合的に学べるプロコンサルの養成講座です。

日本には稼ぐ力はあるがお金が残る経営が出来ていない中小企業、また稼いだお金を有効に活用出来ていない中小企業がとても多く、この分野のコンサルタントがとても必要とされています。コンサルスキルも同時にお伝えしますので、経理・財務関連のお仕事をされている方、法人向けの支援で今後、独立を考えられている方等に最適なコースです。

全8回（金曜日）18:30～21:30 受講料：165,000円（税込）

Day 10月1日（金）
01 「財務コンサルティंगの全体像」

財務コンサルが必要とされる中小企業の実態を理解し、中小企業とオーナー経営者にお金が残らない本質を学びます。財務コンサルの役割、仕事内容、コンサル手法、必要スキル、顧客獲得方法を学びます。

Day 10月8日（金）
02 「会社と社長のお金の流れ把握法」

本講座の核となる「財務基盤強化戦略」の描き方を学びます。会社と社長個人を一体として捉え、ビジネスモデルと収益構造、そして社長個人のライフプランと資産形成の観点から現在のお金の流れを理解する手法です。

Day 10月15日（金）
03 「損益分岐点分析と未来会計」

財務基盤強化を成功させる大きな要因は「収益構造の正しい理解と課題の特定」です。損益分岐点分析と未来会計の考え方を学び、収益構造とその問題点を把握すると同時に、クライアントの収益目標設定と改善の手法を学びます。

Day 10月22日（金）
04 「BSの読み方と財務体質改善方法」

BS（貸借対照表）を読み、財務基盤強化に生かすことができる経営者はとても少ないです。BSから会社の財務状況を如何に読み取り、財務基盤強化に繋げる方法を学びます。

Day 10月29日（金）
05 「会社と社長に確実にお金を残す経営手法」

BSとPLだけでは会社のお金の流れを正しく把握出来ません。黒字決算なのに資金不足で黒字倒産する中小企業は多いです。キャッシュフロー経営の考え方を学び、会社と社長に確実にお金を残す方法をお伝えします。

Day 11月5日（金）
06 「財務体質を強化する節税方法」

税金は減ったけど資金繰りが厳しくなった、とお悩みの経営者が沢山います。財務基盤を損なう「悪い」節税方法と、財務基盤を強化する「良い」節税方法の違いを理解し、財務基盤強化に生かす方法をお伝えします。

Day 11月12日（金）
07 「手取り額を最大化する役員報酬」

高額な役員報酬を貰っているのに思った程手元にお金が残らない。そう感じている社長が多くいます。個人と法人の税の仕組みと、効率的に会社から経営者へ資金移転するさまざまな方法を学びます。

Day 11月19日（金）
08 「事業承継と相続」

オーナー社長にとって最後の大事な仕事である事業承継と相続、実は多くの社長が事の重大さに気付いていません。事業承継と相続を迎えるにあたり、どのような問題が発生し、どのように対処すべきかを体系的に学びます。

「財務コンサル手法を学んで会社を救いましょう！」

財務コンサル養成講座 大軒 巧

「中小企業の現実～稼げるのに残せない！」

私が中小企業の財務コンサルタントを始めたのは、企業に勤めながら家業である非鉄金属卸の会社を財務面でサポートした12年間の経験から「中小企業の成長には”稼いだお金を残す力”こそが重要！」という思いからでした。折角、いい商品を持ち、売上利益が上がっても、思ったほど会社に現金は残らない、むしろ現金残高は減り、資金繰りはしんどくなる。なぜこんなことになるのか？不満と不安でいっぱい。でも誰にも相談も出来ず、当然のことながら打ち手もありません。「利益が出ているから大丈夫」という気持ちが根底にあるからです。「利益が出ているから必ず現金が増え、資金繰りも財務基盤も必ず安定する」とは言えないのが現実です。しかしながら、世の中の多くの経営者が、自分の会社のお金の流れを漠然としか把握できておらず、どんぶり勘定となっているのが現実です。会社のお金の流れがはっきりと見えるようになるだけで、多くの経営者の方々がお金を残す経営を実践することが出来ています。そうした「中小企業のお金が残る経営」の手法を確立したという思いから8年前に個人事業主として独立、確立した手法を論理的に伝えたくて3年前にCF Management株式会社を立ち上げました。驚くほど多くの社長が「お金」の悩みを持ち、どうしたらいいのかと相談に来てくれました。中には「税理士さんの言っていることが難しくよくわからない。」「今からお金の勉強をするなんて無理！」と言いつつ社長さんもいました。そうした皆さんにお金が残る経営を導入する手順を伝え、財務基盤を強くする方法をお伝えしてきました。会社を立ち上げて3年になりますが、手がけた企業様では、はっきりした効果が出ており多くの社長さんから感謝されています。必然的に私が行っている「財務コンサル」の契約件数も増え続け、一人で対応する限界を迎えつつあります。一方で、日本には約350万もの中小企業が存在し、これだけ社会的なニーズと意義のある仕事を、もう私だけでは、こなすことができません。そこで、私が行っている財務コンサルティングの全てのノウハウを伝える「財務コンサル育成講座」を立ち上げることにしました。多くの中小企業には「お金の残る経営と財務基盤強化」を支援するパートナーが必ず必要という思いからです。

「対象となる中小企業の分析」

渋谷ビジネス教室の単科講座のひとつに「20人からの経営」講座というものがあります。社員数が20人を超えると組織がおかしくなるという経験をまとめた講座ですが、お金についても同じことが言えるようです。売上の規模が拡大し、より大きなお金が動くと共に、社長がひとりの知識と経験で管理出来る限界を超えるからでしょう。ここから仕組み化＝経営が必要となります。今まで出会ってきた企業様を振り返り、相談が多かった会社のタイプを分析してみました。

＜特に相談が多い会社のタイプ＞

▼儲かっている会社

⇒利益が上がっているにも関わらず思った程会社の現金が増えない、

役員報酬はどこまで増やして良いのか判断がつかない、税金と社会保険料の負担が大きい、溜まったキャッシュをどうやって今後の経営に活かしていけば良いのか？というご相談が多いです。

▼猛烈ライオン社長の会社

⇒強烈な指導力で会社を拡大する社長さんのいる会社です。「バンバン経費使ってでも稼いでナンボだ！」という会社の資金繰りはお構いなしのムードで会社を引っ張ってきましたが、さすがにある一定規模を超えると問題が出てきます。No2からの相談が多いです。

▼二世社長の会社

⇒先代がお金の管理を引き続き行っており、当の本人は現在の会社の財務状況すら把握出来ていない状況です。二世社長がいずれその管理を引き継がなければならぬのですが、どこから手をつければ良いのか検討も付かない。近い将来相続や自社株に関する問題にも向き合わなければなりません。

▼職人的社長の会社

例) 医師、整骨院、プログラマー、デザイナー、コンサルタント

⇒社長は大好きな仕事を通して売上が上がり、会社に入る現金と自身の役員報酬は増えます。一方、会社のお金の流れが徐々に見え辛くなると共に、会社と社長個人が負担する税金と社会保険料の大きさ、税金を支払う際の資金繰りに悩み出します。

▼儲かっていない会社

⇒資金ショートして倒産となってしまっただけは元も子もありません。口座の現金残高は減る一方、銀行への返済もままならない状況です。一刻も早く「延命措置」を行い、稼いだ時間で稼ぐ力を付ける必要があります。

「日本中の中小企業社長が待っています」

大手企業出身の社長や役員がいる会社では「財務の重要性」を知っていますが、そういう会社は非常に少ないです。多くの社長が頼りにしたいと考えている税理士が頼りにならない、ということもよく聞く話です。ですので、私は日本の中小企業350万社全てが支援対象だと思っています。

私達だけで、どれだけの会社を支援することができるか分かりませんが、

1社でも多く健全に成長していく中小企業を生み出すことが、法人支援を仕事とする私達の存在意義と考えています。その為に、この講座を作りました。財務コンサルには会社経営を全般的に理解する「総合力」が必要です。大変と思われるかも知れませんがポイントさえ理解すれば、経営はそれほど複雑ではありません。必ず学べます。

また、学ぶ内容は、理論ではなく、実学ですから、成果は必ず出ます。

プランを作るだけでなく、事業戦略に基づき、財務戦略を練り、それを社長とのコミュニケーションを通して実行していきます。その会社が儲かる仕組みと、稼いだお金が残る仕組みを構築し、お金に対するマインドセットを正し、習慣化していく、シンプルな手法です。これで会社は変わります。ぜひ、そうした財務変革を主導できる「財務コンサル」になってください。ぜひ皆さんの力を貸してください。