

【この度はシンスターの研修資料をダウンロード頂き、ありがとうございました】

はじめに…

シンスターは、研修のパッケージ売りを一切いたしません。

なぜなら人材育成の課題は個社毎、組織毎に異なり、その解決方法もまたそれぞれ異なると考えているからです。

ご提案の前には、必ず詳細のヒアリングをさせていただき、個社にあったプログラムの開発を行い、また全ての研修プログラムに、お客様の業界または自社のトピックを盛り込むことをポリシーとしています。

添付のプログラム概要は、あくまでも一例ですので、まずはお気軽にご相談ください。
御社に最適な育成プログラムを創るお手伝いをさせてください。

株式会社シンスターお問合せ窓口：

Tel 03-5728-4305 URL:<http://www.shinstar.co.jp/>

Mail: info@shinstar.co.jp

【IT企業営業職向け 財務会計】

～経営課題に食い込む真の提案を目指す！～

1. 真のソリューション提案を行うために

皆さんの会社の営業職の方は、自社の情報システムだけをお客様に説明していませんか？いくらシステムの良さだけを説明しても、お客様は納得しません。なぜなら、お客様は、IT企業の営業職の方に対して、その情報システムの「投資対効果」を分かりやすく説明することを常に求めているからです。

売りたい製品や、技術の強みばかりを語る、
効果の解説が限定的等、持っているもの、
やっていることを中心にお客様に説明しがち



【情報システムの内容だけを説明する営業】

顧客が営業職に
求めているのは…



「ビジネスの仕組み構築全体に必要な投資」と
そこから生まれる「ビジネスとしての効果」を
分かりやすく説明すること



【投資対効果を明確にしたソリューション提案営業】

財務会計上の観点からのお客様の理解、ビジネス上のKPIの設定とその向上手法、
そしてITがそこにどのように寄与できるかを考え、説明できるようにならなければ、
真のソリューション提案はできません！

シンスターの【IT企業営業職向け財務会計】プログラムは、このようなソリューション提案を可能にするため
に必要となる、財務会計の基礎から応用を学ぶためのIT企業の営業職の方向けに特化した財務会計研修
プログラムです。

2.【IT企業営業職向け財務会計】プログラムのポイント

【IT企業営業職向け財務会計】プログラムは、財務会計に対して苦手意識があるIT企業の営業職の方が、ソリューション提案を行うにあたって必要となる実践的スキルを効果的・効率的に高めるために設計されています。

POINT 1

【社員のレベルに応じた3つのコースをご用意】

本プログラムは、基礎・応用・発展の3つのコースを用意しています。社員のレベルに応じて1コースだけを実施、もしくは全てを実施することも可能です。

POINT 2

【営業職においてはどのように活用できるか？が学びの軸】

単に財務会計の用語と意味を学習するのではなく、そこから読み取れる経営の情報や企業の課題を理解し、それを自身のソリューション提案活動にどのように活用していくべきかを学んで頂きます。

POINT 3

【研修後に自分で学んだことを実践できるように設計された演習】

全てのコースの演習では、研修後に自分でお客様のデータを活用することを想定し、実在する企業か仮想企業の業績データや財務諸表等を利用して演習を行います。

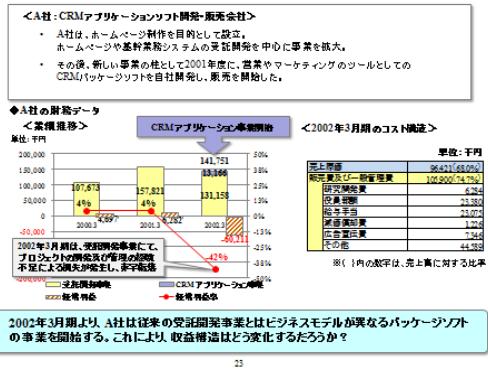
3. 各コースの概要

【IT企業営業職向け財務会計】プログラムには、以下の3つのコースがあります。1コースのみの導入でも、全てのコースを段階的に実施頂くことも可能です。自社の社員のレベルに合わせて設計の調整を行いますので、お気軽にご相談ください。

【財務会計基礎コース】

財務会計の基本を押さえながらも、単に財務会計の用語と意味を学習するのではなく、企業の現状のパフォーマンスが財務諸表にどのように表れるか、そこから企業がどのような課題を抱えているかの仮説構築までを押さえる。

【ディスカッション】ビジネスモデルと財務会計データの関係



【演習例：ビジネスモデルと財務会計データの関係】

演習で使用するケースに関しては、御希望の実在企業のデータもしくは、受講生のお客様に近い業界・企業のデータをベースとして、オリジナルケースを作成することも可能です。

【財務会計応用コース】

有価証券報告書を用いて、事業の概要と財務諸表分析との繋がりを押さえた上で、中期経営計画の定量目標(最上位のKPI)と定性目標の繋がりを理解し、その達成上の課題の仮説構築手法を学ぶ。

【演習6】競合との比較を通じたお客様の特徴の把握

国内零細市場で圧倒的シェアを持つA社の担当になったあなたは、同社のアカウントプランを立て、新しい提案の機会を見出さるために、市場シェア1位であるB社と比較しながら、A社の特徴や課題を掘り起こしました。

あなたは、様々なA社とB社とのパフォーマンスの差についてデータを収集し、整理してみた。「やはりA社が圧倒的に優位だが、中にはB社より悪い指標もあるな...」あなたは、パフォーマンス指標の両社の差異を見ながら、検討をより幅広げることにした。

＜グループ演習＞

インプット資料(パフォーマンスの差異の把握の実施結果、および有価証券報告書と補足資料)をもとに、以下を検討・整理して下さい。

1. A社とB社のパフォーマンスの差異の背景となっている情報を「事業レベル」と「資源レベル」の観点から挙げて下さい。
2. A社とB社のパフォーマンス差異を生み出している要因について仮説を立てて下さい。

※前述の複数との比較分析の着眼点をもとに検討して下さい。

【演習例：競合との比較を通じたお客様の特徴の把握】

【財務会計発展コース】

ROEツリーの考え方の理解の基、売上、コストを企業のビジネス特性に合わせてどのように分解してKPIを設定するかを押さえた上で、ビジネス目標達成のための取り組みと課題、更にはその課題解決のためのソリューションオプションを検討する手法を学ぶ。

ビール類およびビールの14年度計画



来週、あなたはA社の営業開発部で日本市場のビールを担当している課長を初めて訪問します。今までの情報からどのような仮説をもって課長を訪問しますか？

【演習例：飲料メーカーへの初訪問時を想定したデータによる仮説構築】

Shin Star Co., Ltd.

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

4-1. 各コース概要:「財務会計基礎コース」

ファイナンシャルリテラシーを身につけ、
財務諸表からビジネスの特徴・変化を掴む！

目的	財務諸表の項目や経営指標の意味を押さえた上で、事業や業務と財務会計データの繋がりを理解し、財務会計データを通じて事業の特徴や変化を分析する考え方を習得する。
ラーニング ポイント	<ul style="list-style-type: none">・財務会計データや経営指標の意味合いや解釈の仕方が分かる。・財務会計データにビジネスモデルの特徴や変化がどのように現れるかを理解できる。・経営の打ち手が、財務会計データにどのように反映するか、推測できる。
実施概要 (例:1日版)	<ol style="list-style-type: none">1.事業活動と財務諸表の繋がり<ol style="list-style-type: none">1.1 財務諸表の概要1.2 財務3表のつながり2.経営の状況を補足するための財務指標分析<ol style="list-style-type: none">2.1 財務指標の分類2.2 財務指標分析のポイント3.財務データを基にした事業の特性・課題の分析<ol style="list-style-type: none">3.1 ビジネスマodelと財務会計データの関係3.2 経営の打ち手に伴う財務会計への影響3.3 財務会計データに基づく競合比較4.自社の戦略と財務諸表に表れる現状の差異と改善策の検討<ol style="list-style-type: none">4.1 財務会計データに基づく自社のビジネスモデルの分析4.2 財務会計データに基づく事業課題の分析

4-2. 各コース概要:「財務会計応用コース」

着眼点をもとに効率的に有価証券報告書を読み解き、
経営課題の仮説を立てる！

目的	有価証券報告書を効率的に読み解くための着眼点を押さえた上で、有報上の定量情報と定性情報を併用した分析によって、経営パフォーマンスの多面的な評価や、経営課題の仮説立案を行うための方法を習得する。
ラーニング ポイント	<ul style="list-style-type: none">・効率的に企業概要や特徴・強みを押さえるための有価証券報告書を読み解く際の着眼点が分かる。・経営指標の時系列の推移を基に、経営課題の仮説を考えることができる。・競合企業との比較分析を基に、相対的な強み／弱みの仮説を考えることができる。
実施概要 (例:1日版)	<ol style="list-style-type: none">1.定性／定量情報を活用した企業分析の考え方<ol style="list-style-type: none">1.1 企業分析を行う際の情報分析の流れ1.2 有報記載情報の全体像の理解1.3 経営課題の仮説を考えるための着眼点2.企業分析に有報を活用するためのポイント<ol style="list-style-type: none">2.1 有報のメリット・デメリットの整理2.2 有報を活用する際のポイント3.企業のトレンド分析を活用した提案内容の検討<ol style="list-style-type: none">3.1 企業のトレンド分析手法の理解4.定量／定性データをもとにした経営課題分析手法<ol style="list-style-type: none">4.1 分析対象企業の全体像の理解4.2 企業課題抽出のプロセス4.3 企業課題抽出のための切り口5.競合との比較分析手法の理解<ol style="list-style-type: none">5.1 競合との比較分析における着眼点5.2 競合との比較を通じて課題を抽出する切り口

4-3. 各コースの概要:「財務会計発展コース」

企業の戦略・ビジネスモデルに立脚した経営指標分析により経営課題の仮説を立てる！加えて、投資対効果が明確なソリューションを考える力を高める！

目的	ROEツリーの理解の基、企業のビジネス特性に合わせた売上・コストの分解とKPIの設定手法を押さえ、定量目標達成に繋がる現場での取り組みと課題、および課題解決に資するソリューション仮説構築のポイントを習得する。また、これを「投資対効果を明確にしたソリューション提案」に結びつけることにより、お客様経営層の納得に繋がる提案を行うためのスキルを磨く。
ラーニングポイント	<ul style="list-style-type: none">・経営目標を分解し、ビジネスモデルの特徴を捉えたKPIを設定することができる。・全社経営目標とリンクしたKPIの目標を達成するためのソリューションを策定することができる。・定量的な効果だけでなく、お客様満足度やブランドイメージの向上、技術の流出リスク等の訂正面も考慮してソリューションを評価することができる。
実施概要 (例:1日版)	<p>1.戦略目標達成のための仮説立案手法</p> <ul style="list-style-type: none">1.1 ROEツリーを活用し、経営目標を分解して現場KPIを設定する手法の理解1.2 経営指標に対する課題検討手法の理解1.3 ソリューションオプション検討手法と投資対効果を評価する際の着眼点の理解 <p>2.課題の分析とソリューションの検討①: 売上の分解</p> <ul style="list-style-type: none">2.1 売上を分解する時の考え方の理解2.2 中期的な売上向上目標達成のための課題とソリューションの検討 <p>3.課題の分析とソリューションの検討②: 製造コストの分解</p> <ul style="list-style-type: none">3.1 製造コストを分解する時の考え方の理解3.2 中期的な収益率向上目標達成のための課題とソリューションの検討 <p>4.課題の分析とソリューションの検討③: 販管費・一般管理費の分解</p> <ul style="list-style-type: none">4.1 販管費・一般管理費を分解する時の考え方の理解4.2 中期的な経費率削減目標達成のための課題の分析 <p>※オプションとして2日目に、架空企業の事例を題材に、企業の現状を分析して課題に対する仮説を立て、経営目標達成のためのソリューションを考え、議論する総合演習を行うことも可能です。</p>

5.「IT企業営業職向け財務会計」プログラム 受講者の声



財務会計の用語そのものに苦手意識があったが、講師の方の分かりやすい解説に加え、それが実際のビジネスや自身の営業にどう関わるのかを理解できたことが大きな収穫だった。より営業における話の幅が広がると実感している。(基本コース受講者)



普段あまり意識していなかった企業の経営指標について、具体的に学ぶことができた。財務会計のデータから、お客様との会話にいかせる貴重な情報がいくつも見えてきた。実在の企業を使った演習でノウハウを学んだので、自分のお客様でもすぐに活用できる。(基本コース受講者)



「着眼点」を持って効率的に有価証券報告書を見る、有価証券報告書だけではなく、多種多様なデータソースからプロファイルをストーリーを立てて把握する、という点が非常に参考になった。顧客分析が効率的に抜け漏れなく実施できるようになる。(応用コース受講者)



特に苦手だった定量データの着眼点が理解出来たので大変有意義だった。単純な業界比較をしてしまうとお客様の信用を失いかねないということを改めて認識した。具体的なケーススタディを用いた講師との双方向のやり取りの中で理解を深めることができた。(応用コース受講者)



財務指標を片手にアプローチを議論する場は実務でもないので、非常に学ぶ点が大きい。財務会計は苦手意識があったが、具体的なケーススタディを数多く実施する中で腹落ちすることができた。講師が弊社の製品や業界特性をよく理解しており、ビジネス経験が豊富なので、具体的な営業アプローチのアドバイスをもらえたのが良かった。(応用コース受講者)



フィナンシャルバリューを確認し、お客様のビジネスを広い視野で客観的に見る事の重要性を再認識した。イシューを捉えて分解すること、具体的な数値、事例ベースで準備する事で、お客様の琴線に触れる可能性が高くなる事を改めて学ぶ事ができた。(発展コース受講者)



顧客のビジネス状況や課題に対して、ITだけに限らず様々な視点からソリューションを提案し、フィナンシャルバリューを効果として結びつけるセオリーを効率よく学ぶことが出来て、大変満足した。説明とケーススタディとフィードバックがうまく組み合わされており、営業職が苦手になりがちな財務会計からのアプローチの方法がとても分かり易かった。(発展コース受講者)

6.「IT企業向け財務会計」プログラム 講師紹介

講師は、御社の業界、受講対象者の課題、レベル等に応じて、相談の上決定いたします。下記の講師以外にも契約講師が多数在籍しております。まずはご相談ください。



「IT企業営業職向け財務会計」のメイン開発者。

アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア）を経て94年、ケーティーコンサルティングを設立。多数の戦略立案、業務改革プロジェクトに携わり、上場企業の外部監査役、社外取締役なども務める。

2000年からはMBAスクール、企業研修の講師としても活躍し、2009年にビジネスでの実践力を高めるための「OJT代行型研修」を掲げるシンスターを設立。顧客企業の実務内容を盛り込んだプログラムを数多く開発し、アクションラーニングを含む多数の研修を提供している。

リーダー層から経営陣まで、企業の将来を担う層及び次世代リーダー育成研修や、アクションラーニングに関する評価が非常に高い。

【主な担当領域】

巻き込み力、論理思考、問題解決、ファシリテーション、経営戦略、マーケティング戦略、及びこれらに関する各種ケース作成、自社課題研修（自社の戦略立案等）



井上 浩二
(いのうえ こうじ)
CEO

「IT企業営業職向け財務会計」の共同開発者。

アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア）にて12年間に渡り、管理部門・営業部門・IT部門などの組織・業務改革プロジェクトを数多く遂行。同社アソシエイトパートナーを経て、2000年に退社。以降、アウトソーシング事業を展開するベンチャー企業や教育事業を展開するベンチャー企業の経営メンバーを歴任。人材育成計画の立案・実践や企業研修の講師を務める。

小林 浩二
(こばやし ともみ)
パートナー・コンサルタント

2009年、株式会社小林マネジメント研究所設立。同社代表取締役。筑波大学大学院ビジネス科学研究科修士課程修了。東京工業大学大学院総合理工学研究科博士課程修了。

【主な担当領域】

問題解決、ビジネス着想力、ビジョン浸透力、コンサルティング基礎力育成、ファシリテーション、論理思考、及びこれらに関する各種ケース開発、自社課題解決支援