

5年先を見据えて

コロナ禍における資金繰り管理の 実践的的手法について

C
A
S
H
F
L
O
W

**資金さえ回れば会社は存続できる！
いかに資金を回し売上回復までの時間を稼ぐか！**

コロナ禍以降資金をいかにして管理し回していくか、その実務手順や活用ツールをわかりやすく説明いたします。コストカットや銀行からの資金調達手法、そして営業キャッシュフロー管理から中長期の資金繰り計画まで、中小企業の経営者・財務担当者がいま何をすべきかを説明する実践的な講義内容とします。

- 日 時 令和3年11月12日(金)
午後6時～午後7時30分
- 場 所 はにぼんプラザ活動室D
- 主 幹 (公社)本庄法人会青年部会

【カリキュラム案】

1. 今後の財務戦略の最重要ツール
2. 営業キャッシュフローの把握と分析
3. コストカットの断行
4. コロナ禍における銀行融資の借り方
5. コロナ禍以降の中長期資金繰り予想のやり方
6. 中長期CF計画書の作成と猶予期間の明確化



講師
埼玉県法人会連合会垂統塾長 税理士 齋藤安正氏

営業キャッシュフロー黒字化のための 営業戦略と今後の投資について

**社長の仕事は集客と営業強化
少よく大を制す営業戦略とは…など**

営業キャッシュフローが黒字化すれば、資金調達ができ企業は存続できます。しかしその営業キャッシュフローの黒字化ためには、コストカットだけでは不十分であり、最終的には売上が増加回復してこなければなりません。売上回復のための中小企業の営業戦略と投資の考え方について、わかりやすく実践的に説明します。

- 日 時 令和3年11月19日(金)
午後6時～午後7時30分
- 場 所 はにぼんプラザ活動室A・B
- 主 幹 (公社)本庄法人会青年部会

【カリキュラム案】

1. 黒字化へ向けての経営者のマインドセット
2. 黒字化までの必要売上増加額の算出
3. 弱者の基本戦略と4つの営業戦略
4. 中小零細企業の営業戦略
5. 販売チャンネルと情報発信(フローからストック)
6. コロナ禍における投資の基本的考え方

令和3年11月12日『コロナ禍における資金繰り管理の実践的的手法について』参加申込書

会社名		電話番号		FAX	
		所在地			
受講者名	①	受講者名	②		

令和3年11月19日

第2回「営業キャッシュフロー黒字化のために営業戦略と今後の投資について」参加申込書

会社名		電話番号		FAX	
		所在地			
受講者名	①	受講者名	②		

◎申し込みは、本庄法人会事務局までFAXにてお申し込みください。◎