

後継者・現役経営者・経営幹部 対象

**TDB** コンサルティングサービス

# 財務塾

オンライン 1 on 1 コーティング  
~初級編~

このような方にお勧めです

- ・自社の経営を担い、財務諸表を見る立場になった
- ・決算書を見たことはあるが、経営と結び付けて考えたことがない
- ・会社の状況を数字で判断できるようになりたい

受講  
費用

全3回：1回あたり実施時間60分

**160,000円/1名**

一人一人に  
合わせた  
個別伴走型  
セッション

 帝国データバンク

受講者の皆さまが抱えている課題・お悩みに対し、  
経験豊富なコーチが頼れる相談相手となって  
着実なスキルアップをご支援致します。

## コーチング 目標

- 1 .財務三表の基本用語と特徴を理解する
- 2 .決算書から自社の現状の姿を明らかにする
- 3 .自社の課題解決に向けた目標を設定する
- 4 .決算書を読む楽しさ・面白さを実感する

### STEP 1

#### 準備

- ・ 貴社の決算書（直近3期分）を提出していただきます。
- ・ テキストと動画により、事前学習をしていただきます。



### STEP 2

#### コーチングセッション1回目：財務諸表学習

- ・ テキストに沿って、コーチとの対話を通じ、財務三表（貸借対照表・損益計算書・キャッシュフロー計算書）の基本用語と特徴を学びます。
- ・ コーチより、貴社決算書（直近3期分）から分析した**財務上の課題**を提示します。

### STEP 3

#### コーチングセッション2回目：財務課題の検討

- ・ 財務上の課題1つ1つに対して、コーチと共同検討を繰り返し、取り組むべき**財務課題の優先順位付け**を行います。

### STEP 4

#### コーチングセッション3回目：目標設定

- ・ 取り組むべき**優先財務課題の解決策**について、コーチと対話しながら決断していき、ご自身が何をすべきなのかを行動項目として明確にします。

### STEP 5

#### 報告書の提示

- ・ 全セッション終了後、今後の課題やコーチング内容をまとめた**報告書**をご提出致します。

#### 報告書記載内容

- ・ 財務課題
- ・ コーチからのアドバイス
- ・ 今後の行動目標



# コーチ紹介



## アタックスグループ 主席コンサルタント 川越 章 (KAWAGOE Akira)

1980年 アタックス税理士法人の前身である今井会計事務所に入社。  
税務業務、経理支援、民事再生、企業の再建、企業の成長支援等の業務に従事。  
現在はクライアント企業の経理・財務の社外CFOとして、またアタックス社長塾にて後継者のコーチとしても活躍中。



## アタックスグループ 主席コンサルタント 岡田 昌樹 (OKADA Masaki)

アタックス入社以来、一貫として税務関係業務に従事。  
専門性の高い税務を噛み砕いて判りやすく指導する事に定評があり、幅広い顧客のサポートをしてきた経験から、最近では特に中小企業が抱える諸問題の相談に軸足を置いて活躍中。  
「face to face」を基本として、社長の身近な存在であり続けることをモットーとしている。



## アタックスグループ 主席コンサルタント 諸戸 和晃 (MOROTO Kazuaki)

アタックス入社以来、教育のスペシャリストとして財務研修コンサルで活躍。  
管理会計分野でのコンサル経験も豊富で、原価管理支援、キャッシュフロー管理支援、未来決算書作成支援などに従事。また、中国赴任経験によるグローバル経営アドバイス、企業再生ファンドマネージャー経験による企業再生やM&A支援なども提供している。

## 概要

### 実施形式

Teamsミーティングを用いたオンラインセッション

### 回数

全3回 ※月1回（1回あたり実施時間 原則60分）

### 受講費用

160,000円（税抜）／1名

### 教材

テキスト、事前学習用動画（全5本・総再生時間約60分）  
※メールにてファイルと動画閲覧用URLをお送りいたします。  
※事前学習用動画の閲覧可能期限は、動画閲覧用URL配信日の翌々月末までとなります。

### 受講要件

- ①決算書3期分（損益計算書・貸借対照表）のご提出
- ②Teams使用に必要な設備のご用意  
（インターネット接続されたPC、スピーカー・マイク・ウェブカメラ）

### 対象者

決算書を読めるようになりたい、経営に活かしたいとお考えの  
後継者、現役経営者、経営幹部／候補

## お客様の声

コーチングを受ける前は、自社の財務諸表のどこに問題があるのかわからず、金融機関との交渉に苦労していました。

コーチングを通して、自分の頭にある「自社のあるべき姿」と現状のギャップが明らかになり、活動目標を明確に設定することが出来ました。

（40代 現役経営者）

財務に特化して勉強をしたいと思い、申し込みました。

コーチングセッションの中で、自分自身の抱えている問題も親身になってコーチングして頂き、結果として社員との向き合い方を改めることが出来ました。

（40代 後継者）

