

Blade
In
Blast

3KM駅 ステーション

2026年8月4日(火)

株式会社 ブレイド・イン・ブラスト

代表取締役 中川 理巳

〒104-0043 東京都中央区湊 3-8-1 アルクスター 2704

TEL: (03)6228-3751 FAX: (03)6228-3752

URL: <http://www.3km.co.jp>

企業人のビジネス常識を試す10問、皆でやってみよう ①～⑩完全回答

- ① 売上高から売上原価を差し引いたものを()利益、そこから販売費及び一般管理費を差し引いたものを()利益、さらに営業外収支を加味したものを()利益という。
- ② 原価 100 円定価 200 円の商品を 2 割引で販売したとき、定価販売時以上の利益を上げるためには販売個数をおよそ()割アップしなければならない。
- ③ 300 万円の車両を購入した場合と 300 円の事務用品を購入した場合、キャッシュフロー計算書以外の財務諸表のうち、車両は()に、事務用品は()に反映される。
- ④ 回転寿司と高級寿司店を比較すると前者は後者に比べ食材原価率が圧倒的に()い。
- ⑤ セブン&アイHDの売上高経常利益率はユニクロを運営するファーストリテイリングよりも()い。その理由は流通業売上日本一のセブン&アイHDに対して後者が()業でもあるからである。
- ⑥ 近江商人の教えとして知られる三方よしとは()よし()よし()よしを言う。
- ⑦ 小売業でありながら全業種で売上げ高世界一だったウォルマートを直近で抜いたのは()である。因みに日本企業の売上高トップは()で直近の売上はおよそ()兆円である。
- ⑧ 「論語と算盤」の言葉で正しい考え方に基づく経営の大切さを説いた人物は()である。
- ⑨ デジタル技術を活用した経営改革をアルファベット 2 文字で()、また環境・社会・ガバナンスを重視する経営を 3 文字で()経営という。
- ⑩ 量販店は大型店の維持や人件費を賄うため()に走らなければならない。(4 文字熟語)

【全問正解…先生レベル・7～9問…さすがは経営幹部レベル・4～6問…社会人の常識レベル・0～3問…もう少し頑張ろうレベル】

①売上総・営業・経常 ② 7 ③貸借対照表・損益計算書 ④高 ⑤低・純益 ⑥売り手・買い手・中間 ⑦ア・ノ・ヘ・ト・ヨ ⑧ 50 ⑨ 謙遜・謙 ⑩ 1 ⑪ DX・ESG ⑫ 多利・多

幹部教室 2026 年度下期東京コース募集開始

【開催要項】 2026年9月～27年3月の月1回(12月を除く)の全6回 毎回 10:00～17:00

	各回の主なテーマ	開催日
第1回	企業経営の基本と企業理念・使命感	9/25(金)
第2回	財務の基礎、財務諸表丸ごと早わかり	10/22(木)
第3回	営業、売り抜くことの重要性	11/26(木)
第4回	商品、マーケティング、新規事業策定	1/14(木)
第5回	部下力、上司力、組織論、自己分析	2/9(火)
第6回	修了審査、修了スピーチ、修了式	3/11(木)

場 所:【東京】弊社湊スタジオ(リモート受講可)
東京都中央区湊 3-8-1-2704

担当講師:(株)ブレイド・イン・ブラスト

代表取締役 中川理巳

教 材:指定図書(10冊…申込時配布)

登 録 料:1名様 20万円(税別、教材費含む)

初回割引・複数割引あり

弊社 03-6228-3751 宛ご連絡ください

【受講対象】 現在または将来、幹部、経営陣として期待される社員 (6回全て 経営者・幹部のオブサーブは無料です)

このコースは社長の言葉がわかる真の経営幹部を育てる登竜門です

幹部教室 2026 年 下期 お申込書 FAX<03-6228-3752>

(フリガナ) 貴社名:		講座受講者	
		氏名 (フリガナ)	ご本人 E-MAIL
(フリガナ) お申込者名:	部署・お役職:	1	
		2	
		3	
		4	
E-MAIL:		5	
TEL:	FAX:		