

## 第 2 期 経 営 計 画 策 定 セ ミ ナ ー の 骨 子

項 目	研 修 内 容 及 び 分 析 資 料		
決算書分析による問題点・課題の整理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業社比較による問題点と課題</li> <li>・直近3期比較による経営トレンド</li> <li>・部門別変動損益計算書から見る利益体制</li> <li>・資金調達力、資金繰り計画の問題点</li> </ul>	BAST値 P/L 限界利益の収益性、限界利益と固定費のバランス B/S, 担保力、キャッシュフローと借入返済額のバランス	
改善目標の設定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・流動性比率、自己資本比率から見る必要利益額と5ヵ年改善目標額</li> <li>・キャッシュフロー・借入金返済から見る必要利益額</li> <li>・固定費と限界利益の改善</li> <li>・新商品・新サービスの開発と販売方法の改善</li> </ul>	「自社シュミレーション」 「目標変動損益計算書」  商品・サービス力分析の着眼点	
商品・サービス力分析	顧客・市場のトレンドとその対応 商品群別トレンドとその対応 商品・サービスから見る問題点・課題	得意先別(顧客セグメント別)売上、粗利益の3期トレンド 商品別売上、粗利益の3期トレンド 商品・サービス力分析の着眼点 商品・サービス力分析	
販売力分析	販売力から見る問題点・課題	商品・サービス力分析の着眼点 販売力分析シート	
外部環境から見る機会と脅威	外部環境の変化から見る機会と脅威	外部環境分析説明資料 市場ニーズ分析 競争業者分析 外部環境変化から見る機会と脅威	
経営課題の絞り込み	1. 商品・サービスの特化(深堀りと多様化) 2. 顧客・市場開拓 3. 業務の効率化、生産性の改善 4. 人材育成	機会・脅威から見る経営課題 商品・サービス力分析から見る問題点・課題 販売力分析から見る問題点・課題	
経営改善計画の策定	経営改善方針 <span style="font-size: 2em;">→</span> 1. 商品サービスの特化(深堀りと多様化) 2. 顧客・市場開拓 3. 業務の改善、生産性の改善 4. 人材育成	経営課題の明確化 <span style="font-size: 2em;">→</span> 1 商品サービスの開発テーマの決定 商品サービスの開発計画 成果の測定 2 ターゲットと販売目標、戦略 営業構造の構築 営業ツールの整備と人材育成 3 業務の見直し 業務マニュアルの整備 組織の見直し、生産体制の見直し 4 人材の現状分析 ターゲットと教育方法	行動計画(誰が、いつ、方法は、何をするのか) 1 2 3 4
5ヵ年又は次年度利益計画、資金計画	利益計画、資金計画の策定	TKC継続MASシステム	