

第 3 期 経 営 改 善 計 画 策 定 セ ミ ナ ー の 骨 子

第 1 回 研 修	決算書分析による問題点・課題の整理	<ul style="list-style-type: none"> ・自社の貸借対照表の問題点・課題 ・同業社比較による問題点・課題 ・直近3期比較による経営トレンド ・部門別変動損益計算書から見る利益体制 ・資金調達力、資金繰り計画の問題点 	実態 B / S 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"> ・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 ・キャッシュフロー・借入金返済から見る必要利益額 ・固定費と限界利益の改善 	「自社シュミレーション」 「目標変動損益計算書」
第 2 回 研 修	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
	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
	経営課題の絞り込み	1. 商品・サービスの特化(深掘りと多様化) 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
第 3 回 研 修	経営改善計画の策定	経営改善方針 <div style="display: inline-block; vertical-align: middle; margin-left: 10px;"> → </div> 経営課題の明確化 <div style="display: inline-block; vertical-align: middle; margin-left: 10px;"> → </div> 行動計画(誰が、いつ、方法は、何をするのか)	
		1. 商品サービスの特化(深掘りと多様化) 2. 顧客・市場開拓 3. 業務の改善、生産性の改善 4. 人材育成	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
研 修 別	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