

経営改善計画を策定し、資金調達をご支援します

経営改善計画策定セミナーのご案内

実現可能性の高い抜本的な「経営改善計画」があなたの会社を守る！

当セミナーでは次のような声にお応えし、全力で御支援します

- 毎期、黒字決算を実現したい。
- 銀行からの信用力を高め、資金繰りを楽にしたい。
- 銀行の融資条件である「経営改善計画書」を作りたい。
- 店舗・事業別に業績をつかみ、経営を改善したい。
- 現場別に工事利益をつかみ、採算性を改善したい。
- 商品・サービスの強み・弱みを分析し、問題点・課題を明確にしたい。
- 資産(贈与・相続)対策・経営承継に取り組みたい。

セミナーのフロー

財務分析	(実態貸借対照表等を作成し、問題点を抽出)
外部環境分析	(自社を取り巻く外部環境から機会・脅威の抽出)
内部経営資源分析	(自社の強み・弱みを明確にします)
問題点・課題の抽出	(取組課題を明確にします)
具体的な改善計画の作成	(誰が、いつ、何を、どうするか)
5か年の改善計画書の作成	(5か年の数値目標、行動計画を明確化する)

要 領

対象

経営業態の悪化等で返済資金に悩まれている方
赤字または債務超過状態にある方
金融機関に貸し付け条件の変更をしている方

支援内容

5日間(3時間/1回)の集合研修及び個別フォロー
成果物:「5か年経営改善計画書」(金融機関提出用)

料金

1社当たり 20万円
但し、個別フォローが必要な場合は追加料金が必要です。

申込方法

弊社総務部の担当(小林、西田)まで、電話又はFAXにて
ご連絡をお願いします。

「経営改善計画書」は、経営者自らが作成することに意義があります。自社の現状分析 問題点・課題の明確化 改善の数値目標の設定 実現するための改善行動の明確化 5か年計画への落とし込み、と順を追って行い、最終的に経営者ご自身が金融機関へ説明することにより、確かな信頼が得られます。

企業にとって、根幹的ともいえる目標は「企業の存続」です。そのためには、黒字経営、キャッシュフローの範囲内での借入債務返済、が前提となります。その実現には、商品(サービス)・販売力に強みを持つこと、及び安定した業務管理体制を整備していること、そして、それを支える経営管理体制が備わっていることが肝要です。

社長様ご自身で「経営改善計画書」を作成されませんか。完成するまで徹底して御支援します。

弊社は、平成24年11月5日付けで、経済産業省から「経営革新等支援機関」として認定を受けました。今後は、金融機関と密に連携しつつ、中小企業の皆様のために支援機関としての役割を果たして参ります。

税理士法人 稲田会計
株式会社 稲田会計事務所

本社 栄栗市山崎町船元215-4 TEL 0790-62-7277 FAX 0790-62-4352
姫路事務所 姫路市豊沢町135 姫路大同生命ビル8階 TEL 079-285-1155 FAX 079-285-1150

経営改善計画策定セミナーの骨子

第1回研修	<p>決算書分析による問題点・課題の整理</p> <p>改善目標の設定</p>	<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 <p>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</p> <p>キャッシュフロー・借入金返済から見る必要利益額</p> <p>固定費と限界利益の改善</p>	<p>実態B/S</p> <p>BAST値</p> <p>P/L</p> <p>限界利益の収益性、限界利益と固定費のバランス</p> <p>B/S, 担保力、キャッシュフローと借入返済額のバランス</p> <p>「自社シュミレーション」</p> <p>「目標変動損益計算書」</p>
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	<p>外部環境分析説明資料</p> <p>市場ニーズ分析</p> <p>競争業者分析</p> <p>外部環境変化から見る機会と脅威</p>
	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	<p>得意先別(顧客セグメント別)売上、粗利益の3期トレンド</p> <p>商品別売上、粗利益の3期トレンド</p> <p>商品・サービス力分析の着眼点</p> <p>商品・サービス力分析</p>
	販売力分析	販売力から見る問題点・課題	<p>商品・サービス力分析の着眼点</p> <p>販売力分析シート</p>
	経営課題の絞り込み	<ol style="list-style-type: none"> 商品・サービスの特化(深堀りと多様化) 顧客・市場開拓 業務の効率化、生産性の改善 人材育成 	<p>機会・脅威から見る経営課題</p> <p>商品・サービス力分析から見る問題点・課題</p> <p>販売力分析から見る問題点・課題</p>
第3回研修	経営改善計画の策定	<p>経営改善方針</p> <ol style="list-style-type: none"> 商品サービスの特化(深堀りと多様化) 顧客・市場開拓 業務の改善、生産性の改善 人材育成 	<p>経営課題の明確化</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 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 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 人材の現状分析 ターゲットと教育方法 <p>→行動計画(誰が、いつ、方法は、何をするのか)</p>
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