



経営計画立案指導

はじめに

『売上の見通しが立たない』『設備投資の回収予測がつかめない』『資金繰り予定が見えない』……。今、経済環境の変化や価値の多様化によって企業の大小を問わず『先の見えない時代』が到来しています。このような状況の中で経営者に求められていることは、自力で存続と発展の可能性を見つけ出し、的確な方向付けを行うことです。

企業は“正しく経営すれば、必ず成長発展するもの”です。

そして、“正しい経営”とは、「正しい経営計画を作成し、実践すること」から始まります。

経営計画を立てることにより……

経営にゆとりが生まれます！

- ……数値計画及び各種計画を基に、将来の損益や資金繰り状況を予め把握できる為、経営に余裕が生じると共に課題に対しての早め早めの手を打つことが出来ます。

社長の迷いがなくなります！

- ……『目標は達成できるか？』『いま設備投資や人員強化は得策か？』等、社長の迷いは様々。『経営のシミュレーション』が可能のため社長の意思決定をサポートすることができます。

金融機関からの信用が高まります！

- ……銀行融資を受ける際に最も重要なことは、過去の実績もさることながら今後の見通しです。将来の売上・見込みの利益・資金繰りなど「計画性のあるデータを明示」することによって、例え現状が赤字でも堅実な経営姿勢が評価され信用を築くことが出来ます。

社員の活性化・後継者の育成に役立ちます！

- ……経営スタッフや後継者と共に考え、経営計画を立案することにより経営者の意思を徹底するだけでなく、経営参加意識の向上による活性化や後継者等への教育効果も期待できます。

私どもは社長様の思い（目標・夢）を実現させるため、御社の『経営計画』と目標達成のための具体的な『実行計画』の策定をサポートいたします。



経営計画立案支援（指導）の概要

経営計画立案とは、税理士及び法的専門家で構成し業界コンサルタントと連携して経営者が目指すビジョン、目標を経営幹部、管理者、全社員を巻き込んで、財務・売上・利益・資金・行動計画を具体的に明文化することを支援します。

具体的には経営計画立案支援（指導）業務は、以下の3つの業務からなります。

中期経営計画策定支援

～ 自社の5年後のあるべき姿を明確にします～

経営者のビジョンなくして企業の成長は望めません。

「商品分析」を行い自社の強みと課題を整理し、社長の思いを「経営目標」にまとめあげ、今後5年間の具体的な計画の立案をお手伝いします。

単年度経営計画策定支援

～ 1年間の数値目標と達成方法を具体化します～

1. 必要固定費（昇給、賞与、新規採用）
2. 借入返済必要額
3. 設備投資
4. 目標売上及び粗利（どの商品をどの市場に提供するか）
5. 回収、支払条件

等のシミュレーションを行い、戦術と損益・資金繰りの1年後の見通しを立てます。

MAS 監査（経営改善計画実施支援）

～ 「達成管理の徹底」をフォローします～

単年度計画にて作成した予算をベースに、毎月、損益予算実績管理表を作成し、達成状況の把握、今後の「損益予定表」「資金予定表」による『先見経営』『先行管理』の実施等、1年を通じた経営改善計画の要因や原因を社長・幹部と共々考え、問題の特定をし、その問題の検証に関わります。その内容が専門的で、経験の要るものがあれば、そのプレーンを紹介することもできます。



経営計画立案策定支援の流れ





標準カリキュラム

中期経営計画

- 10:00~ 「オープニング」
(スケジュール等の確認)
- 10:10~ 「自社商品分析」
(強みと課題を整理)
(経営目標の明確化)
- 12:00~ 「昼食」
- 13:00~ 「売上・経費計画」
- 15:00~ 「資金繰り計画」
- 15:30~ 「予算決定」
(A・B・C予算)
- 16:00~ 「行動計画決定」
(目標達成プロセス)
- 16:30~ 「計画の確認」
- 17:00 「終了」

単年度経営計画

- 10:00~ 「オープニング」
(スケジュール等の確認)
(要望事項・今期の課題)
- 10:15~ 「設備計画」
- 10:25~ 「人件費計画」
(昇給、新規採用計画)
- 10:55~ 「経費計画」
- 11:25~ 「資金計画」
- 12:00~ 「昼食」
- 13:00~ 「売上計画」
(目標達成プロセス)
- 16:30~ 「計画の確認」
- 17:00 「終了」

M A S 監査

- 1ヶ月目 「今期経営計画策定」
- 2ヶ月目 「前月月次評価」
- 3ヶ月目 「決算評価」
「自社株分析」
- 4ヶ月目 「前月月次評価」
- 5ヶ月目 「前月月次評価」
- 6ヶ月目 「前月月次評価」
- 7ヶ月目 「期中計画見直し」
「リスクマネジメント」
- 8ヶ月目 「前月月次評価」
- 9ヶ月目 「前月月次評価」
- 10ヶ月目 「決算予測」
「タックスプラン」
- 11ヶ月目 「前月月次評価」
- 12ヶ月目 「前月月次評価」

《お問い合わせ先》

株式会社 マウンティン

〒114-0002

東京都北区王子2-12-10

TEL 03-3912-4649 FAX 03-3912-1658