



# 経営計画の練り方！〈明日からどう考え・どう行動するか〉を社長と考えるためのセミナー！

- ◆主催：吉川和良税理士事務所
- ◆日時：平成27年3月4日（水）  
午後5時30分～7時30分（受付は午後5時00分～）
- ◆場所：サンポートホール高松65会議室（高松市サンポート2-1）
- ◆費用：無料

## ■ 1. はじめに…

経営計画書は自社の経営の道標（みちしるべ）です。策定する過程で、経営方針がまとまります。出来上がった経営計画書は、会社の行動指針になります。状況の変化に応じて見直すことが前提ですが、それでも都度整備し続けるものです。経営計画書を効率的に策定するためのポイントをお伝えします。経営計画書無しの経営は、羅針盤を持たない航海のようなものです。まずは、シンプルな計画書作りから始めてみましょう。また、経営戦略立案に役立つ、代表的なビジネスモデルを解説します。あわせて、お持ち帰りください。⇒『短時間で、経営の指針をまとめるコツ』＝『簡単な経営計画の作り方』をお伝えします！

## ■ 2. 良くない経営計画書は…

- その1：具体論（戦術）が欠落している計画書。行動に移しにくい。
- その2：サービスの低価格化で攻めようとする計画書。知恵を使おうとしない。
- その3：営業を空中戦（W E B）に依存しすぎるケース。足を使おうとしない。

## ■ 3. 良い経営計画書は…

- その1：出来上がった素晴らしいゴールを簡潔に整理する。
- その2：これに自社が取り組む理由を確認する。
- その3：小さな目先のゴール（マイルストーン）を設定する。
- その4：小さなゴールへの入り口を探す。
- その5：この小さな入口に割り込むための、具体的な商品・サービス、営業の独自性を整理する。
- その6：さらに、収益力を確保する論拠を整理できている。

## ■ 4. 経営計画書策定の要諦は、3つ（売上高・粗利益率・固定費）の指標のバランスと資金繰りです！以下の5つに注意してください。

- その1：売上高が伸びると固定費は上昇する傾向にあります。
- その2：売上高が急激に減少する局面においては、固定費の大幅な削減が必須です。
- その3：売上高を伸ばそうとするがために、粗利益率を落としてしまうケースは少なくありません。
- その4：固定費は簡単に増加します。
- その5：粗利益率の低下を簡単に容認しないでください。

## ■ 5. 数値計画は以下の3つの組み合わせで…

1. 売上高をどうするのか？どの程度伸ばす、維持する、場合によってはどの程度落ちることを容認する。
  2. 粗利益率をどうするのか？どの程度上げる、維持する、場合によってはどこまで落ちることを容認する。
  3. 固定費をどうするのか？どの程度の上昇を容認するのか？維持する、削減する。
- この3つの組み合わせで決まります。

## ■ 6. 経営戦略立案時に役立つ『ビジネスモデル』（型）を知ってください。

- ・フリー …DeNA ・プラットフォーム …Face Book
  - ・ドミナント出店 …セブンイレブン ・ブルーオーシャン …俺のイタリアン
  - ・購買代理 …ミスミ ・ソリューション …IBM
  - ・敵の収益源の破壊 …Yahoo Japan ・レーザーブレード …エプソン
- 等々、一例です。  
⇒『ビジネスモデル』とは、先人が生み出した『ビジネスの型』です。戦略立案時に役立ちます。

## ■ 7. 『財務・金融戦略自己診断！』

…13項目を自己診断してください。

1. 向こう6か月間、資金繰りに瀕することは100%ありませんか？
2. 現預金月商倍率は1.3倍以上ありますか？
3. 金融機関からの融資要請をお断りしていませんか？
4. 運転資金の借り入れ後、13か月以上借り替えを行わずに放置していませんか？
5. 前回借入れた金融機関借入に対する資金使途違反や報告義務違反は犯していませんか？
6. バランスシートの現金や仮払金、役員貸付金は膨らんでいませんか？
7. 子会社への出資金や、貸付金が膨らんでいませんか？
8. 納得できない理由で、金融機関借入を断られたことはありませんか？
9. 簡易キャッシュフローはプラスですか？
10. 実態債務超過に陥っていませんか？
11. 直近に金融機関借入を行う予定はありますか？
12. 直近に金融機関借入を申し入れたが結果は？
13. 大きな投資を控えているが、その投資のシミュレーションは？



◆講師◆ 田中英司 一般社団法人銀行融資プランナー協会代表理事 『新・税理士』ネットワーク・GPC-Tax本部長  
◆略歴◆ 同志社大学工学部卒業。タイハツ工業のエンジニアを経て船井総合研究所に転職。同社の経営コンサルタントを経て独立。その後、ピーピーネットを設立、2002年に大阪証券取引所・ナスダック市場に上場（現ジャスダック）。時価総額300億円強、売上200億円強のグループ企業を構築。2007年11月30日に同社を辞任。現在は税理士事務所支援、GPC-Tax本部長、一般社団法人銀行融資プランナー協会代表理事に就任。関西IPOチャンスセンター事務局。

## セミナー申込書【FAX送信先：087-873-2405】

下記項目ご記入の上、FAX送信してください。

|                   |  |                |   |
|-------------------|--|----------------|---|
| お電話での<br>お申込・お問合せ | <b>087-873-2404</b><br><small>(受付/平日 8:45~5:30 担当：溝渕まで)</small>  | WEBからの<br>お問合せ | <b>吉川和良税理士事務所</b> <small>ご相談窓口メールフォームより送信してください。</small><br><a href="http://www.mas-cpta.com/">http://www.mas-cpta.com/</a> |
| フリガナ              |  |                |   |
| 貴社名               |  |                |   |
| 役職・部署名            | ①  | ②              | ③   |
| フリガナ              |  |                |   |
| お名前               | 様  | 様              | 様   |
| 電話番号              | FAX番号  |                |   |
| E-mail            | @  |                |   |
| お問合せ先             | 吉川和良税理士事務所 担当：溝渕 TEL：087-873-2404 FAX：087-873-2405<br>香川県高松市番町1丁目6番6号 甲南アセット番町ビル403 MAIL: yoshikawa@mas-cpta.com |                |   |