

1年先、5年先を見据えた

経営の羅針盤を作りませんか？

# 「社長の経営数字」で会社を 成長軌道に乗せる新戦略

会社の成長は、現状把握から始まる！  
収益力改善と安定成長を実現する「次の一手」を明示

## POINT1 会社の数字のなぜ？に答える

- ✔ 忙しいのになぜ儲かっていないか分からない
- ✔ 何を頑張ったら利益が出るのか分からない
- ✔ 設備投資・人材投資が適切か分からない
- ✔ 従業員の利益意識が薄くて困っている

## POINT2 アプローチ方法が明確

- ✔ 経営者が知りたい採算構造のポイントを示す
- ✔ 「部門別採算」「原価計算」の実践を支援する
- ✔ 将来に必要な行動と判断基準を明確にする
- ✔ 外部視点から経営の盲点をアドバイスする

## POINT3 経営の革新を目指す

- ✔ やるべきこと（取捨選択・優先順位）が整理される
- ✔ 自社の利益構造・費用構造が明確にスッキリする
- ✔ 自社の採算構造の全体像が分かる
- ✔ 経営の意思決定スピードが上がる
- ✔ 経営者の立場で相談できる
- ✔ 赤字が黒字になる、利益が出やすい体質になる
- ✔ 価格設定が分かり、販売戦略を見直せる

## ■ メッセージ

私たちが目指すのは、価値ある存在が次世代で活躍すること、そのためにも、高収益と社会貢献を実現する企業の発展を支援したいと考えています。

これまで事業再生支援、改善計画の実行など様々な業界の利益向上に取り組んで参りました。ビジネスの仕組みと経営数字の仕組みを把握すれば、経営者の考えが明確になり、やるべきことが見え、方針や行動が変わり、そして結果が変わります。

経営者や経営幹部と共に未来を目指して大転換時代を乗り越えるパートナーとしての役割を果たしたいと考えているので、しつこいセールスは一切ありません。

## ■ ビジネス構造と経営数字で分かりやすく

京セラグループでは自部門の採算管理を実践し、同時に全社の部門別採算システムの管理を担当していました。採算構造の改善にはキャッシュフローコーチ®の手法により、経営数字を見える化します。

※キャッシュフローコーチ®は、社長の社外CFO（最高財務責任者）として経営数字を使って本業の発展をサポートする存在です。

※(一社)日本キャッシュフローコーチ協会 会員No.2

こんな方におすすめです

経営理念やビジョンを大切に、従業員と共に会社の未来を創造したい経営者の方  
大変革の経営環境の流れに抗い、顧客・従業員・社会への貢献を続けたい経営者の方

## ■ お申し込み・問い合わせ

メール yoshi@kcn.jp タイトル「石垣を見ました」

ホームページ <https://www.syskaizen.com/>

経営システムの改善

検索

<https://syskaizen.com>

## ■ 大転換の経営メルマガ

経営支援の現場から配信！  
ホームページからご登録をお願いします。

CHECK!



経営システムの改善

〒634-0837 奈良県橿原市曲川町 1-4-13  
吉田 喜彦 yoshi@kcn.jp

# 「企業が伸びる仕組み」を構築し、可能性を伸ばし安定成長を実現する！

## 戦略1 戦略の基礎 経営数字とビジネスの視点で強化する

経営数字の把握は問題解決の出発点です。部門別採算、時間当たり採算の手法、キャッシュフローコーチの採算構造を明らかにする手法、さらに経営コンサルタントとしてビジネスモデルの視点を加えます。これまで対応してきた創業支援や事業再生支援ので実務スキルを駆使した提案を行います。

内 容	準備内容	成果物	費用概算(税抜)
<b>【事業計画の評価/改善指導】</b> 自社で作成した事業計画は正しいのか？その実現可能性はどうか？それらの疑問に答えます。ビジネス構造と数値構造から再評価し、計画の改善ポイントを示します。	・作成した事業計画書 ・ヒアリング実施 (1回程度)	・診断レポート	10万円
<b>【採算構造の分析】</b> なぜ儲けが少ないのか？利益が減少した大きな要因は何か？自社の採算構造を数年間の比較で紐解きながら本質的要因を明らかにします。簡易分析では決算書を、詳細分析では月次試算表を分解して再構築した資料に作り替えます(管理会計)。	・決算書(月次試算表) ・ヒアリング実施 (1回程度)	・診断レポート	簡易 20万円 標準 30万円

## 戦略2 IT導入を成功させる IT導入により経営を革新させる

ITシステムの開発導入は20社以上の実績があります。IT技術者(PG、SE)としての実績、発注側の立場として協力会社のIT企業を管理・交渉した実績、監査法人対応の経験があり、破綻したITプロジェクトの是正や価格交渉など、IT導入改善の経済効果はこれまで10億円を超えています。ビジネスとITの本当の融合を示します。

内 容	進め方	費用概算(税抜)
<b>【IT導入プロジェクトのセカンドオピニオン】</b> ITの失敗事例は枚挙にいとまがありません。原因も対策も分からない。なぜ失敗するのか、成功するのかの差異を示し、自社にとって必要なシステム開発を円滑にすすめ、プロジェクトを納得のいく適正価格に近づけます。	・日程、回数を決めて 打ち合わせを都度実施 ・判断基準を示し、意思決定 を支援します	20~80万円/月 ※プロジェクトによる
<b>【社外のIT専門家(情報システムの円滑な運用)】</b> 業務システムの開発や運用、IT企業との交渉、IT企業の見積評価、その他情報システム部員の方にとって強力な外部の専門家として月次の会議に出席するなど、企業の情報システムを支援します。(会議はZoom利用を想定し、電話やメールなどでの相談も受け付けます。)	・月1回の打ち合わせ(会議) および電話やメール ・判断基準を示し、意思決定 を支援します	20万円/月

## 戦略1 経営相談 経営を俯瞰した支援

内 容	<b>【経営相談】</b> 1回 一つの課題に対して、電話やZoomで個別アドバイスをを行います。1回45分程度。	<b>【通信コンサル】</b> 3ヶ月~ 月次もしくは2ヶ月に一度、電話やZoomで経営相談を実施します。1回60分程度。
概算費用 (税抜)	2万円	3万円/月

初回相談から**有料**です。  
 ただし、問い合わせは**無料**です。相談は具体的な課題にフォーカスして共に対策を検討します。問い合わせは今後の方向性について様々な話から方向性の整理を行います。  
 問い合わせは気軽にご連絡下さい。

### 【代表プロフィール/吉田喜彦(よしだよしひこ)】

大学卒業後、業種業界の異なる3社に勤務し営業・経理・技術職を経て現職。京セラグループでは経営管理の管理職としてアメーバ経営を実践していた。上場企業から小規模事業者までコンサルティング実績は100社を超える。内容は創業支援から事業再生支援、経営計画の策定と実行など事業全体を俯瞰した現場の実行支援が多い。また、講師としては企業内研修や公的機関などに登壇している。私立大学経営学部では事業承継論、ビジネスコミュニケーション論を担当し、受講者は約500名である。

**所 属**

- ・大阪産業大学経営学部 非常勤講師
- ・SMBCコンサルティング 講師
- ・榎原商工会議所 1号議員
- ・(一社)日本キャッシュフローコーチ協会 会員No.2
- ・(一社)大阪中小企業診断士会 理事

**実 績**

- ・事業再生支援(製造業、卸業、小売業、IT企業、など)
- ・経営計画策定(製造業、卸業、小売業、電気設備業、建設業、デザイン業、など)
- ・創業支援(50社以上)

