

事務所総合力強化のためのシステム研修会 第2弾

社長の「気づき」と「やる気」を引き出す 継続MASの使い方

平成27年12月2日、TKC近畿兵庫会研修室にて22名の方にご参加いただき、「事務所総合力強化のためのシステム研修会 社長の『気づき』と『やる気』を引き出す継続MASの使い方」研修が開催されました。税理士 荒巻政文事務所 中谷智香先生に講師を務めていただき、グループでのディスカッションを交えた和やかな雰囲気での研修会となりました。

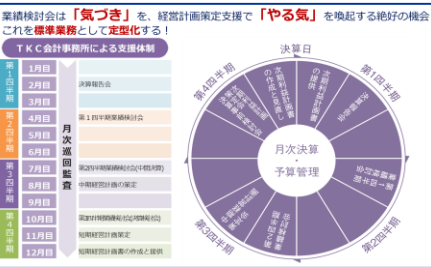


税理士 荒巻政文事務所
中谷 智香先生

■ 経営計画策定のためのヒアリング ■

？ 普段の社長との会話で困ったことはありますか

- ・社長の意思決定の決め手となるような話ができていないのでは…
- ・毎月同じような話しかできていないのでは…
- ・「だからどうしたらいいんや」の質問に答えられない…



★ヒアリングは事前準備が重要！

- ★財務諸表から ★外的要因 ★現場を知る

★ヒアリングの構成

- ★これまでのこと ★経緯と原因
- ★対策と展望 ★課題と方向性



情報収集

財務諸表 ネット検索 書籍 現地視察

社長

仕事の面白さ
窮境の原因
対策と展望
課題と方向性

社員

現状評価 人間関係
努力した取り組み
成功した/しなかった理由
自分が社長なら…

事業性

経営者の資質
取り扱い商品
取引先、人材、ノウハウ

実現可能性

売れる
利益が上がる
継続できる

↑この一年の流れを確認して四半期毎に継続MASの業績検討会を行っています。

■ 業績検討会と中期経営計画 ■

？ どういう業績検討会をしていますか

- ・難しく考えてしまいがちですが、継続MASを開くだけで十分業績検討会ができます！自分の会社の数字に興味のない社長はいません。素直に質問から入りましょう！



実績との比較が次の打ち手を決める材料となり、予算以上の決算を迎えるための第一歩！



グラフは事前にカスタマイズしておけます！

業績検討会
→業績検討会の開催をクリック

予算との乖離が小さいほど軌道修正しやすい！
→日ごろから社長と業績の話しましょう



■ 事務所の取り組み方 ■

？ なぜ経営計画が必要だと思いますか

- ・目標（〇〇年後にどうなっていたいか）を達成するための道筋
- ・〇〇年後、こうなっているためには、今どうあるべきか
- ・新しい設備投資投資 この投資は適切か？裏付けが必要
- ・新規設立のお客様には この事業は実現可能か、まず計画書の作成が必要



経営分析=企業の概要を把握
財務分析=BS、PLの読み取り

混乱したものを整理する！



継続MASを使うステップ



★中期経営計画はなぜ必要か

- ★企業の進むべき方向性を明確にし、希望を持ってもらうため！