

経営計画策定のご支援

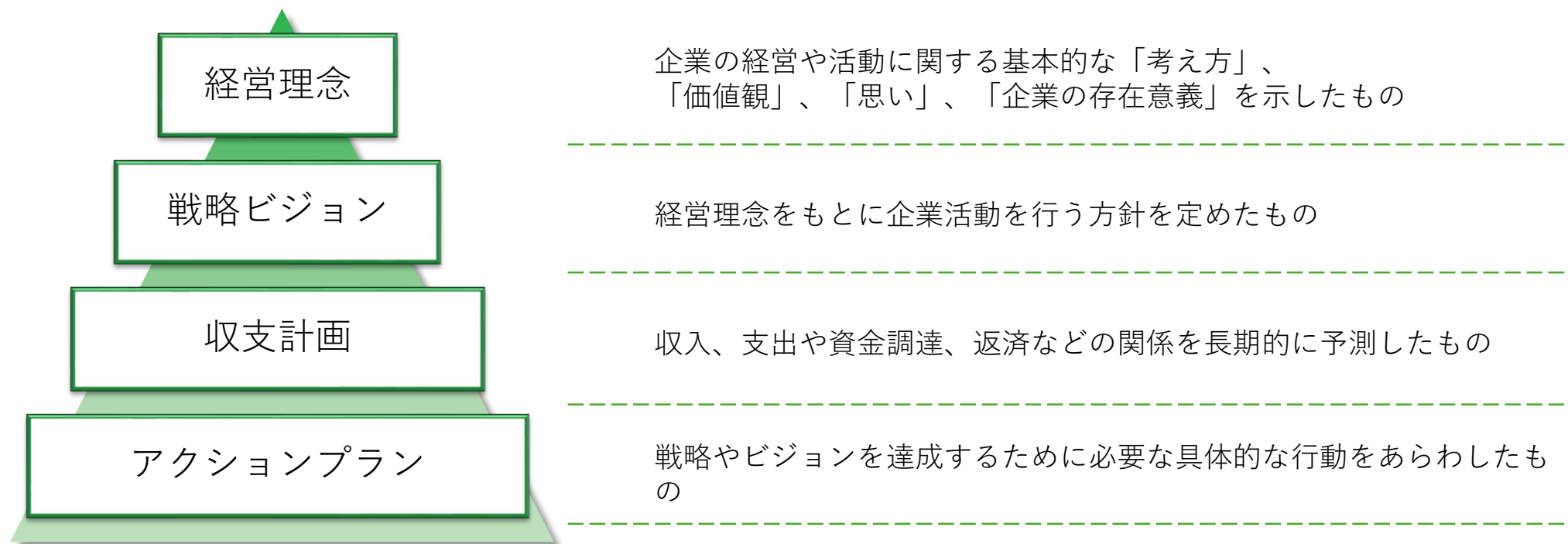


目次

- 01. 課題解決の背景
- 02. 目指す姿
- 03. 取り組むべきこと
- 04. CCイノベーションのコンサルティング
- 05. コンサルティングメニュー例
- 06. 導入効果
- 07. 料金

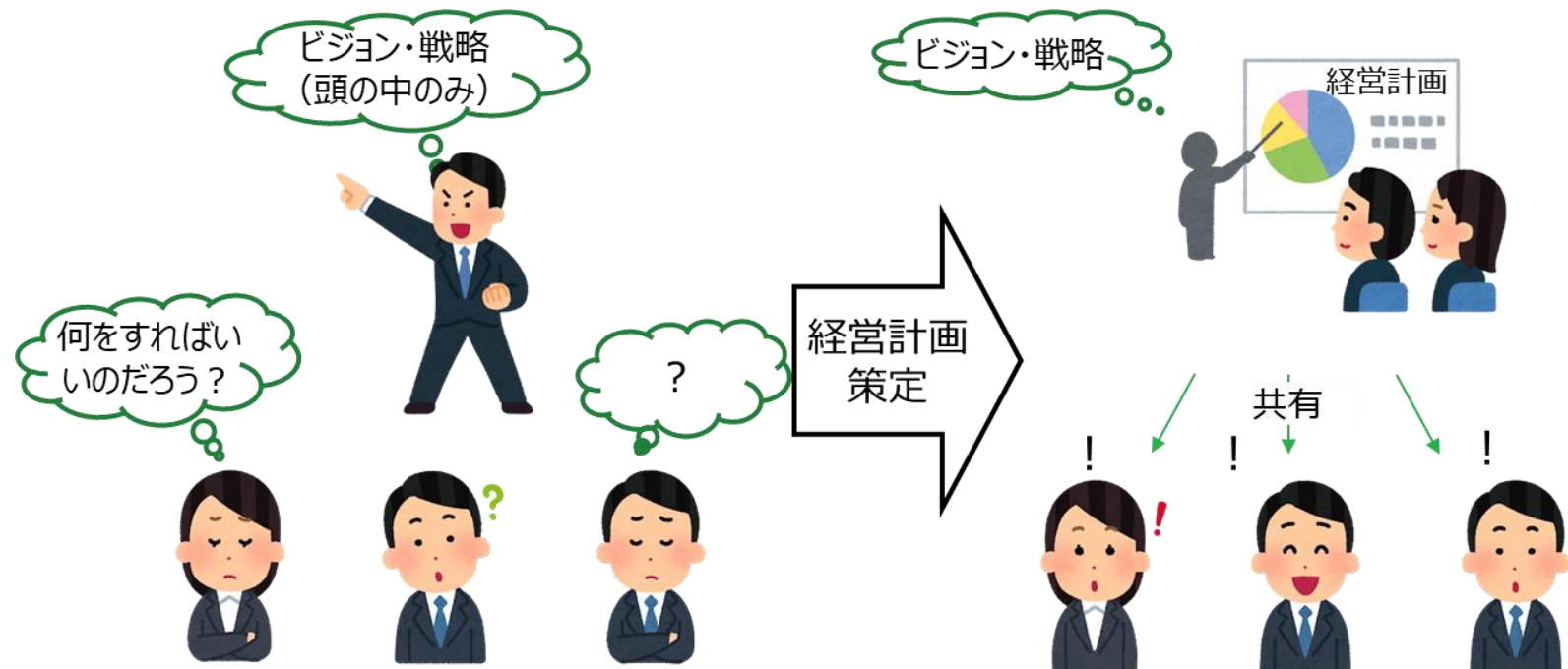
01. 課題解決の背景

- ◆ 昨今の企業を取り巻く経営環境は大きく変化しており、人口減少・人手不足・デジタル化の進展に加え、新型コロナウイルスの感染拡大など不確実性が増しています。
- ◆ そのような中で、企業が目標達成にむけて投入できる経営資源（ヒト・モノ・カネ）は限られており、経営の方向性と資源配分を定める経営戦略はすべての企業において重要となります。
- ◆ 経営戦略には会社の方向性から、具体的な活動まで幅広く網羅する必要があります。



02. 目指す姿

- ◆ 企業経営を進めていく上では、会社に関わる全ての人（経営者、社員、取引先、銀行、株主など）が同じ方向を向いて経営を進める必要があります。
- ◆ そのためには、向かいたい方向性（ビジョンや戦略）とそれを達成するための具体的な行動（アクションプラン）を明確にし、会社にかかわる全ての人と共有した上で、取り組みを進めていく必要があります。
- ◆ この方向性や具体的な行動を示したものが「経営計画」です。





03. 取り組むべきこと

- ◆ 経営計画は経営課題の状態にあわせて、重点項目や策定順序を検討し、最適な経営計画を立案します。
- ◆ 先行き不透明な状況であればこそ、計画策定が重要になります。

目下の課題を整理し実行するための計画

必要な利益を達成するため、行うべきことを整理し、いつまでにだれがどこまでやるかを決める。

本質的な課題を抽出し解決に向けて行動するための計画

現状を分析し、あるべき姿に向けた戦略を定め、行うべきことを定義しアクションプランとしてまとめる。

会社の持続的な発展に向けた計画

経営理念の継続的な達成に向けて、今後の経営環境の変化に対応するためのアクションプランをまとめる

想定される状態

取り組むべき課題が分かっている

人手不足により、実行できるアクションプランが限られる

想定される状態

本質的な課題が判明していない

一定の規模以上で、経営改善が必要

想定される状態

経営環境の大きな変化が見込まれる

代表者が交代し、新しい経営陣での経営をスタートする

策定順序

- ① 事業を継続するために必要な収支計画の策定
- ② 収支計画実現に向けてのアクションプランの優先順位づけ

策定順序

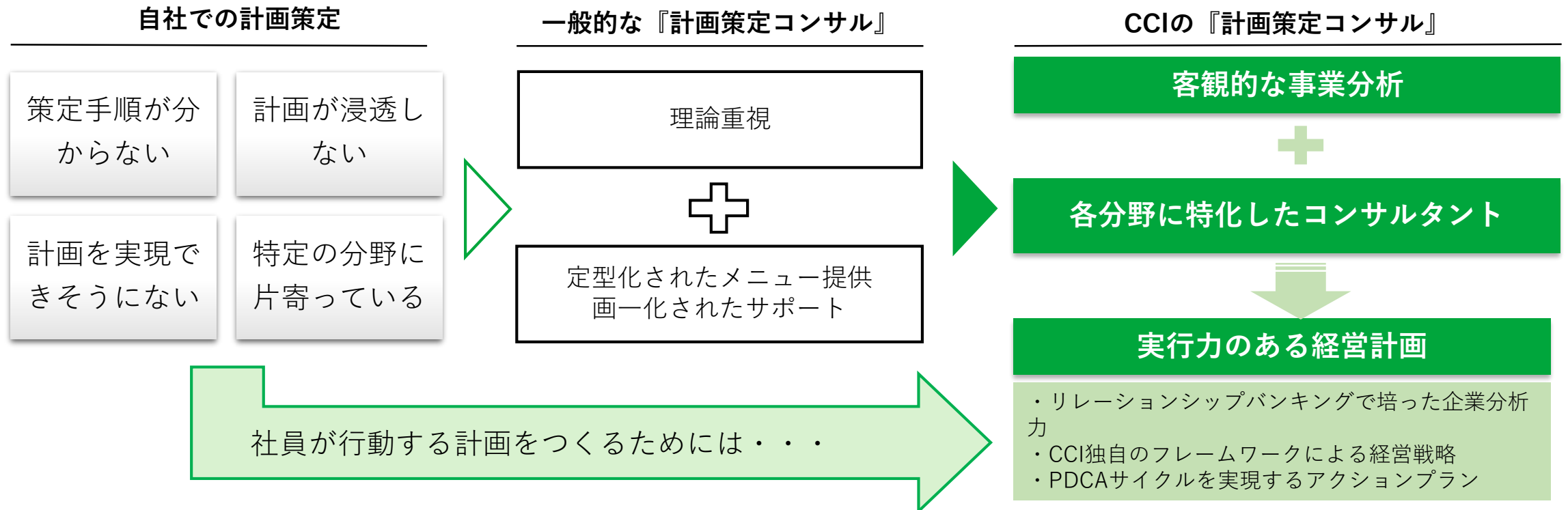
- ① 経営不芳原因の分析と課題の抽出
- ② 戦略の策定と達成するために必要な収支計画の策定
- ③ アクションプランの設定と優先順位づけ

策定順序

- ① 経営理念の達成に必要なビジョン・戦略の策定
- ② 自社の現状と今後の経営環境を分析
- ③ 分析結果をもとにビジョン・戦略の達成に向けたアクションプランを設定

04. CCイノベーションのコンサルティング

- ◆ 経営計画策定では、第三者目線での事業分析を取り入れることで、会社の強み/弱みを客観的に把握することができます。
- ◆ CCIでは、「絵に描いた餅」の計画ではなく、行動の仕方、管理方法まで想定した計画を目指します。
- ◆ また、経営戦略コンサルタントに加え、ICT、人事、コスト削減など各カテゴリーに特化したコンサルタントが、経営計画策定を支援します。



05. コンサルティングメニュー例

	CCIの支援内容	期待される効果
現状把握	- これまでの経営実績の振り返り - 従業員アンケート、インタビューの実施	忘れていた、気付かなかった過去の反省を振り返ることができます
事業分析	- 市場/競合/自社の分析 - 会社の強み/弱みの抽出 - 今後想定されるシナリオの提言	自社では知り得ない市場情報や競合情報、客観的な自社の姿を把握できます
経営戦略の方向性	- 会社が目指すべき姿の確認 - めざすべき姿と現状のギャップ分析 - 経営戦略立案	自社がすすむべき道筋が明確になります
アクションプラン	- 部署/個人単位の行動計画を立案 - アクションプランの実行/管理手法を確立	- 社員が計画的に行動できます - PDCAサイクルが実践できます
計画書作成	- 定性計画/定量計画の策定 - 分野別(キャッシュフロー・設備など)計画の策定 - 社員説明会実施	全社員が自社の状況を把握でき、一体感が醸成されます

06. 導入効果

経営計画を作成するメリットは、以下の5つが挙げられます。

① 会社の方向性が明確になる

経営計画により、経営ビジョンが明示されます。
それにより、経営目標も定められるので、社員も迷うことなく進んでいくことができます。

② 社員のやる気が上がる

従来のように売上目標だけ提示されたのでは社員のやる気に結びつきません。
ビジョンが明示され社内に浸透すると、社員はそれを達成しようとする意欲が出てきます。

③ 効率的な経営ができる

経営計画に基づいて活動していくので、ムダな行動がなくなります。
具体的には3年後あるいは5年後の全体の目標が設定され、それに基づいて各部門が部門目標を設定し活動していくので、各部門が違った方向に進むことが無くなります。

④ 自社の力を知ることができる

作成段階でSWOT分析（強み、弱み、外部環境（機会、脅威））するため、自社の実力がわかります。
自社の強み、弱みに真剣に向き合い、課題を解決してこそ、競合他社と戦うことができます。

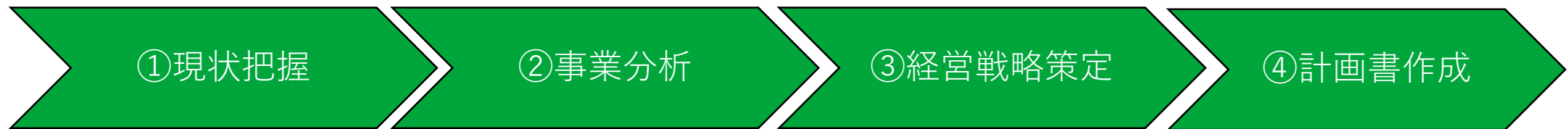
⑤ 外部環境が明確になる

外部環境を分析する機会はなかなかありません。
経営計画を作成する段階で経済環境、競争環境、市場環境、労働環境、業界環境などを分析するため、自社の外部環境がどのように変化しているのかつかむことができます。

07. 料金

サポートの流れと手数料について

【ご支援の流れ】



【基本料金のご案内】

項目	手数料（税抜）
①実態把握（お客さまとの面談）	コンサルティング内容に応じて、 事前にお見積りさせていただきます。
②事業分析	
③経営戦略策定	
④計画書作成	

ご確認事項

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。