

SHINKAI
目標達成メソッドUPで変わる企業経営事例

店舗改革に取り組み、 3期連続黒字を達成!

事例 経営課題 SHINKAI 目標達成メソッド 1UP

中国5県で複数の路面店を有し、日用品を取扱い、毎期順調に利益を計上していたが、バブル崩壊とともに売上が減少し債務超過に。さらに、バブル全盛期の投資に対する借入返済の負担が大きく資金繰りも悪化した。

事例 戦略計画 SHINKAI 目標達成メソッド 2UP

- 店舗別の損益状況を把握し、不採算店舗を整理
- 存続店の売上増加策の検討
- ネットによる新たな販路拡大

事例 計画実行 SHINKAI 目標達成メソッド 3UP

- 不採算店舗の閉店
▷店舗の売却、又は賃貸の検討 ▷社員の配置転換 ▷金融機関への説明
- 存続店の売上増加策の検討
▷売れ筋商品、死に筋商品の分析 ▷ディスプレイの変更 ▷ポイントカードの導入
- ネットによる新たな販路拡大
▷ネットモールへの出店

事例 実施検証 SHINKAI 目標達成メソッド 4UP

- 予算と実績の差の原因を毎月幹部会で検証することで、翌月の打ち手を検討
- 幹部会で検討した打ち手を店長会議へフィードバック

コンサルティングスケジュール



LEADER'S VOICE①

“UP”を始めてから自社の現在の経営状況をしっかり掴めるようになりました。以前は他の会計事務所で税務会計のみをお願いしていましたが、月次での収益計算に詳細なところまで反映されておらず、実際の経営状況の把握が出来ないのが悩みでした。また、中期計画の立案で中長期的なビジョンを持つことが出来、資金繰りの把握も容易になりました。銀行に毎年事業計画書を提出し、数字でしっかり説明出来るようになったことも大きいです。



LEADER'S VOICE②

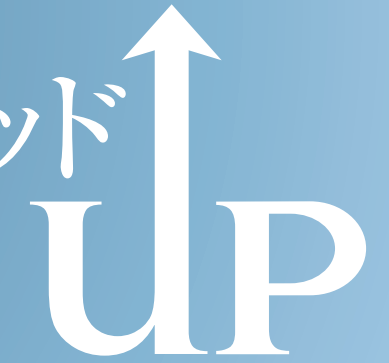
前期決算後に売上増加策と経費削減策を検討し、経営計画書にまとめました。始めに現状のまま推移するとうなるかシミュレーションを行ったときはショックでしたが、UPの担当者と一緒に経営改善策を考えたことで、前向きに経営に取り組めるようになりました。今までは勘を頼りに経営してきましたが、毎月計画と実績の差の分析を行い客観的に戦略を考えることで、業績アップへの道筋が見えるようになりました。

お問い合わせ

新開好江税理士事務所
株式会社 新開経営センター
〒730-0037 広島市中区中町8番6号 フジタビル3F
<http://shinkai-tma.com/>
TEL.082-241-8309
FAX.082-243-8319

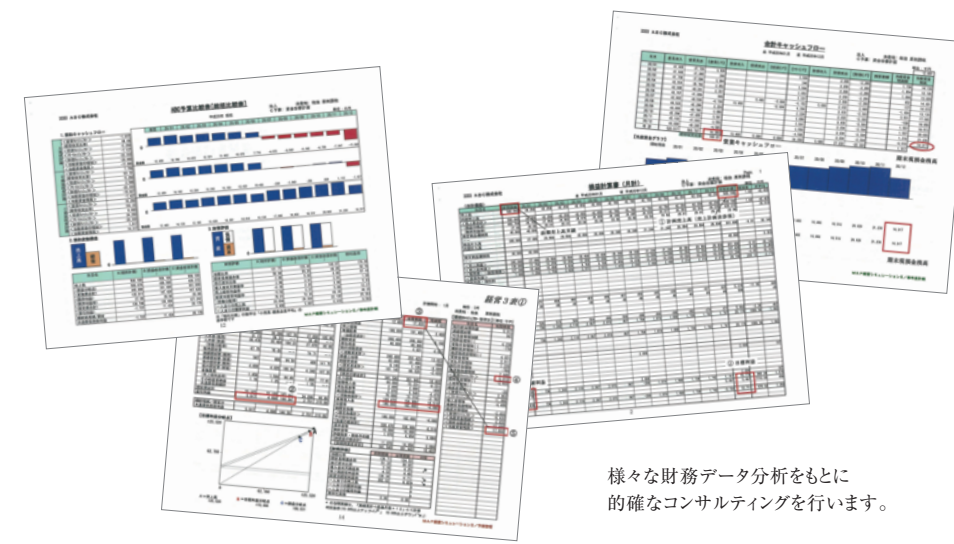
SHINKAI 目標達成メソッドUP

様々な経営課題を解決し、
経営者の夢を叶えます。



SHINKAI 目標達成メソッドUP

SHINKAI目標達成メソッド“UP”は経営者の夢や課題を明確にし、将来に向けて着実に業績をアップさせていくためのコンサルティングサービスです。
UPとはyour-Partnerとして経営力向上のお手伝いをさせていただくという意味が込められています。



様々な財務データ分析をもとに
的確なコンサルティングを行います。

バックアップフロー



SHINKAI
目標達成メソッドUPは、豊富な実績で的確な解決策をご提案いたします。
ひとつひとつの課題解決の積み重ねが、安定した企業成長を可能にします。

	1UP 経営課題	2UP 戦略計画	3UP 計画実行	4UP 実施検証
全般	経営理念の浸透がなされていない	経営計画発表会で一体感を醸成		従業員が自主的に改善活動を行うようになった
売上	売上が伸び悩んでいる	単価×数量分析、売れ筋商品のABC分析実施		効率的な営業活動を行うようになった
原価	原価率が改善されない	製品、商品別分析をし単価の引き下げ実施		新たな仕入先の開拓、 既存仕入先交渉により改善される
経費	余分な出費が多い	経費を投資と浪費に区分し削減計画を実施 投資経費により将来の営業先の開拓		浪費している経費の削減
利益	いくら利益が出ているかわからない	業績検討会議の実施		アクションプランの見直し
資金	資金繰りが苦しい	利益と返済のバランスを考慮し計画作成		資金繰りが見える化し余裕ができた
人事	人時生産性がよくない	一人当たり生産性の目標設定管理を実施		結果人件費が削減

SHINKAI
目標達成メソッドUPで様々な経営課題を解決します。

- 目標が行き当たりばつたりの経営になっている
- 経営計画を立てたが進捗状況が分からない
- 会議の運営がうまくいっていない
- 経営計画を立てたが実現が難しい
- 経営計画を社員と共有し目標意識を高めたい
- 資金繰りがみえない