

お金の心配をしない経営を行うために...

向こう一年間の資金繰り計画の立案と、必要な金融機関対応方針のご提案です

向こう一年間のお金に関する計画書の作成サービスのご提案

■ アウトプットは以下の2つ！

その1

向こう一年間の「売上高」「固定費」「相利益率」「投資」計画（社長の思い）に基づいた、【資金繰り計画書】を作成いたします。

1

その2

向こう一年間の「売上高」「固定費」「相利益率」「投資」計画（社長の思い）に基づいた、【金融機関対応方針】を提案いたします。

2

■ 本サービス実施の効果

- 資金繰り対策・金融機関対策を早め早めに行うことで、資金繰りに遑するリスクを極小化することが狙いです。「しまった。」とならないように。お金の心配をしないように。
- 『近未来の「売上高」「固定費」「相利益率」「投資」計画』（社長の思い）と、『資金繰りと金融機関対応の可能性』（実現可能性）との整合性を確認できます。問題点を事前に把握できます。
- 『近未来の「売上高」「固定費」「相利益率」「投資」計画』（社長の思い）を具現化することで、利益の向上を目指せます。確実に利益の向上を図りましょう。

■ 進め方

- 直近の決算書と返済明細表から、過去一年間の資金繰り月次実績を作成します。
 - ・ 資料をお預かりして、当事務所で事前に作成いたします。
- 向こう一年間の資金繰り計画を、貴社の『「売上高」「固定費」「相利益率」「投資」計画』（社長の思い）を確認しながら作成いたします。
 - ・ 社長様のお話を伺いながら、当事務所のシミュレーションソフトを使って、ご確認いただきながら作成いたします。（約2時間）
- 併せて、向こう一年間の金融機関対応方針を提案いたします。
 - ・ 後日、『資金繰り計画書』『金融機関対応方針』をご説明の上、提供いたします。

■ 料金

- 税務顧問先様 30,000円（税別）
- その他の会社・個人事業主様 50,000円（税別）



銀行融資プランナー協会クライアントサポート指針



- 本サービスに付帯する金融機関対応は当事務所がお引き受けいたします。
- 社長様の金融機関対応に費やす手間暇・煩わしさを最小限に抑えます。

一般社団法人銀行融資プランナー協会正会員

ご相談、ご質問等随時承っております。お気軽に上記事務所までお問い合わせください。

単純で明瞭、有益な事業計画の作成とフォローの方法があります。

…売上高・固定費・粗利益率の目標設定と、それにリンクする月次の資金繰りの推移の把握！
単純でありながら、効果の大きい計画の策定と進捗管理の方法を提案いたします。導入をご検討ください。

■ 経営の方向性を決める時に意識すべき指標は以下の3つです。

指標1 売上高をどうするのか？

大きく伸ばすのか？少し伸ばすのか？横ばいか？少し落ちることを容認するのか？大きく落ち込むことを想定するのか？

指標2 固定費をどうするのか？

大きく膨らむのか？少し膨らむのか？横ばいか？少し絞るのか？大きく絞るのか？

指標3 粗利益率をどうするのか？

粗利益率を引き上げるのか？現状維持か？粗利益率の低下を容認するのか？

この3つの指標をどうコントロールするのか？これこそが経営（管理）の1丁目1番地です。この3つに対する近未来の目標は必ず持つてください。

■ これらの指標は、それぞれが経営の方向、行動の指針を示しています。

売上を増減させようとする行為と、固定費を増減させる行為、粗利益率を向上または低下させる行為は、そのために行う行動の指針が変わってきます。

- 売上を我武者羅に取りに行く行為は、固定費を膨らませる、または、粗利益率を低下させる結果を伴いがちです。
- 逆に、粗利益率を向上させる行為は、売上高の低下を招きがちです。

一長一短を理解しながら、その推移を把握しながら、その程度加減（アクセルとブレーキを踏み分ける）の調整が必要です。これこそが日常の経営そのものです。一方向のみに長期間舵を取りすぎてしまうと、大きなロスを招きかねません。

■ 様々な経営方針が想定されます。

- 経営者が伸ばしどころと判断する時 → 売上増・固定費増・粗利益率維持（または向上）、この方針で進めます。
- 経営者が守りどころと判断する時 → 売上横ばい・固定費維持（または固定費削減）・粗利益率維持（または向上）、この方針で進めます。
- 経営者が後退局面と判断する時 → 売上減・固定費減・粗利益率維持（または向上）、この方針で進めます。

貴社の経営の方向性は、概ね、上記の3パターン内の上位の2パターンでしょうか？

■ 経営上のミスは以下のパターンです。

- 売上高を大きく伸ばそうと固定費の増加を先行して行うも、固定費の増加を吸収できるほどの売上増加を達成できず、収益が悪化してしまった。結果、資金繰りも悪化した。
- 売上高の増加を優先するあまり、過度に粗利益率が低下してしまい、収益が悪化してしまった。結果、資金繰りも悪化した。
- 売上高の減少を容認しているにも関わらず、固定費の削減ができずに収益が悪化してしまった。結果、資金繰りも悪化した。
- 長期間かけて徐々に売上高と粗利益率が低下してしまう。それに応じた固定費の削減が出来ずに、収益も徐々に悪化してしまった。結果、資金繰りも悪化した。

上手くいかないケースは概ね想定できます。管理すれば早期の発見、早期の対応が可能です。収益と資金繰りを致命的に悪化させてしまったからでは手遅れです。苦勞します。

■ 利益とキャッシュフロー（※月次の資金繰り表）による管理が最も容易で有益です。

社長の指針を売上高・固定費・粗利益率の3つで整理します。

例1：売上高+5%、固定費+3%、粗利益率+1%

例2：売上高+0%、固定費+2%、粗利益率+3%

例3：…

上記の仮説、例1、例2、例3…から導き出される、結果として想定される利益とキャッシュフロー（※月次の資金繰り表）を勘案しながら、近未来の計画を立案し、月次単位でフォローします。さらに、必要な金融機関対応は早め早めに行います。

◎ 銀行融資プランナー協会の正会員である当事務所は、上記の計画立案と継続的なキャッシュフロー（※月次の資金繰り表）の管理を行いながら、必要な金融機関対応を主体的に行います。このサービス「資金繰り円滑化サービス（財務部長の代行業務）」を廉価でご提供できます。

自社のみで対応できない社長様はご相談ください。当事務所では、オリジナルソフトを使って、貴社の上記の計画をシミュレーションさせていただきます。まずは、ご遠慮なくご一報ください。

◎ 銀行融資プランナー協会の正会員である当事務所は、クライアントに「お金の心配をできるだけしない経営を行ってもらう」ための新しい機能を持つことを宣言いたします。我々は、「税理士」ではなく、「新・税理士」です。ご遠慮なくご相談ください。

