

視界不良の時代だからこそ「未来創造型経営」で行く

経営計画が未来の源泉

勝つための中期5カ年 経営計画立案セミナー

自社分析

頭の中の考えを「言語化・数字化」することで、モヤモヤしていた不透明感がスッキリ！

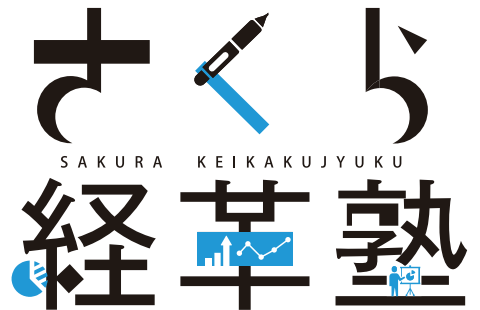
経営理念

目的やビジョンを明確にすることは後継者育成や組織力強化に必須です！

5カ年計画

出来上がった経営計画書はそのまま銀行へ提出可能です。銀行からの「信用」が高まります！

「確かな未来をえがく『社長の日』」



いずれか選択ください

8/9 木

9:30~17:00

くまもと県民交流館バレア
9F 会議室 9

9/7 金

9:30~17:00

くまもと県民交流館バレア
10F 会議室 6

10/4 木

9:30~17:00

くまもと県民交流館バレア
9F 会議室 9

11/8 木

9:30~17:00

くまもと県民交流館バレア
9F 会議室 9

12/11 火

9:30~17:00

くまもと県民交流館バレア
9F 会議室 9

この4つが「未来創造型経営」に必要な事です。

- トップが明確な「経営理念・経営目的」を示していますか？
- 社員が展望を持てる「経営ビジョン」がありますか？
- 経営ビジョンを実現する「戦略・戦術」が具体化されていますか？
- 達成管理のための「経営サイクル (P-D-S)」の仕組みがありますか？

担当者が1社に1名つきます

参加料 50,000 円 (税別)

- ※1社1名様まで昼食込みです
- ※1名様追加につき別途 5,000 円 (税別)
- 終了後懇親会を開催します (自由参加)
実費 5,000 円程度 / 人

税理士法人
さくら優和パートナーズ
Licensed tax accountant corporation. YOU ARE PARTNERS.

主催 / 運営 税理士法人 さくら優和パートナーズ 熊本本部
熊本市中央区黒髪1丁目11-10 TOKOビル2階 【HP】 <http://www.s-ket.com/>

お申込み・お問い合わせ

電話またはFAXで
お申込み下さい

096-341-1555

096-341-1556

参加者氏名	貴社名 団体名	貴社の業種		
住所	E-mail アドレス	役職	参加希望日	
電話番号	FAX番号	参加人数	懇親会参加人数	

当日のカリキュラム

午前	午後
■ 自社分析 強み、弱みを整理	■ 売上 / 経費 / 投資 粗利確保・売上を上げる為の経費・今後の為の投資や返済
■ 経営理念まとめ 目的・使命・価値	■ シミュレーション / 改善 幾通りもの計画を比較し最善に
■ 中期ビジョン作成 5年後のあるべき姿	■ 当期目標作成 中期ビジョン実現に向けての初年度
お昼休憩 (お弁当はこちらで準備いたします)	■ 経営計画書 完成&確認
	■ 目標達成の為の「経営サイクル確立」に向けて

参加者の声



後継者と参加された代表者の声

毎期ザックリとした単年度予測のみの作成で、全社一丸となって目指して頑張っているという状態には程遠いものでした。参加は中期経営計画のためでしたが、数値的だけではなく社風やコミュニケーションなども含め経営課題を確認できました。後継者の長男と参加したのですが、わかりあえていると思い込んでいた部分さえ考え方の違いがあったことなど、世代や立場が違っていると捉え方が違うことを実感しました。早速、行動計画を作り全社体制のため、さくら優和パートナーズさんの経営支援メニューをスタートしました。

お客様と参加された某銀行員の方の声

ちょうど融資の検討中にお客様と『さくら経革塾』に参加しました。事業計画を作る場面に立ち会うことはなかなかありません。お客様がどのような思いを持って経営を考えているのか、また、経営理念や企業の方向性も聞くことが出来ました。どうしても数値に目を奪われがちで、理念などを社長に聞く機会はほとんどありません。また、具体的な設備規模や人材採用と育成に関する考えが聞けたので、将来の資金対応もできますし、提案の幅も広がると思います。「財務・業績が悪くても事業性が高ければ融資を受けることができるようになる」というものではなく、これまでと同様に「財務」は重要な融資判断の材料となります。セミナーを通じて資金繰りをベースとした事業計画を考えることはとても大切なことだと考えます。



幹部と参加された代表者の声

創業して 14 年になりますが、これまで私一人で、どんぶり勘定・行き当たりばったりの経営で、我ながらよくぞ持ったなと今となってはとても恥ずかしい無計画な経営をしていました。きっかけは、幹部社員ともっと経営面の話や戦略を立て会社を成長させたい、従業員の待遇をもっと良くしたいと考えていた際に、それが見える化できるのでという期待でした。自社分析を行う際に、社員との考えかたや価値観の差に驚きましたし、逆にそのギャップがわかったからこそ、強みや弱み、資源などを確認できました。5 力年計画を作るわけですが、将来のことを幹部と明確に出来る事がこれほど大きな効果をもたらすものだとは思いませんでした。作り上げた事業計画書を繰り返し読みながら「これは全社員に配って共有しましょう」と嬉しそうに言ってくれた幹部の笑顔が受講した成果です。