

# 中小企業経営コンサルティング


代表社員 税理士・行政書士 中野宏和は、  
経済産業省認定：経営革新等支援機関です。

## 創業期～持続的成長期

企業(会社)経営は、経営計画がある会社とない会社では会社の運営状況や業績に大きな違いが出ます。目の前の業務に追われて時間がなくなることや作るのが難しいことを理由にして、経営計画の作成を先送りしていませんか。自立的に経営管理が行えるよう従業員が育つ、社長が元気になる、目先の成長ではなく中長期的に持続的成長ができるコンサルティングを行います。

[ コンサルティングの全体的な流れ ]

### 1 経営計画策定支援(年度計画・中期計画)

<p><b>経営理念/方針の再確認</b></p> <p>経営理念/方針は、たくさんの企業が競争し、共存共栄している中で、自社はこのような存在意義のある経営をして社会的使命を全うしていくんだという経営の根幹となる部分です。会社の野望・想い・志などが抽象的なビジョンとして包含され、それをデザインし、具体的に表現します。</p>	<p><b>現状把握</b></p> <p>財務的な定量分析はもちろんのこと、事業内容の定性分析、強み・弱みの確認を行います。計画のすべての素材は、現状把握からもたらされます。</p>	<p><b>方策の設定</b></p> <p>経営計画は、強みの更なる強化か、弱みの克服の要素が含まれていなくてはなりません。確認した強み・弱みに対して、組織の誰が、何を強化・克服するために行動するか、それを1年のはじまりの時点でベクトルを合わせる、これが計画の目的です。</p>
<p><b>経営計画書</b></p> <p>経営計画書は、株主・金融機関などのステークホルダーから協力を得る効果的説明ツールであるとともに、社員などが計画を実行に移す際のテキストでもあります。本提供業務の成果物です。</p>	<p><b>経営計画発表会</b></p> <p>経営計画は、作ってからがスタートです。作成した計画浸透の第1歩目が経営計画発表会となります。実行に向けた空気を盛り上げるまたとない機会を効果的なものにししましょう。</p>	

### 2 KPI/KGI 分析支援

<p><b>KPI</b></p> <p>KPIは「Key Performance Indicator」(重要業績評価指標)の頭文字を取った言葉です。創業・持続的成長を成功させるためにはマーケティングや営業をはじめ、製造、販売、カスタマーサービスなど各部門が明確な目標を持ち、その目標に向かって業務が遂行されているか、コレを定期的に作成・チェックする支援(PDCA)を行います。</p> <p><b>例</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業部門：訪問回数や成約率、解約数、定期情報発信(SNS,DM)に対する反響分析</li> <li>人事部門：採用コストや離職率、従業員満足度分析</li> <li>製造部門：機械稼働率や製造数、不良品の発生率分析</li> <li>カスタマーサポート：クレーム数やアンケート結果、顧客満足度分析など</li> </ul>	<p><b>KGI</b></p> <p>KPIと合わせてよく取り上げられる言葉に「KGI」というものがありますが、こちらは「Key Goal Indicator」(重要目標達成指標)の頭文字を取った言葉です。KGIは「目標達成指標」という言葉の通りビジネスのゴール(最終目標)を表す指標であり、目標の達成度合いを数値的に測定するために設定するものです。</p> <p><b>例</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>今年度の全社目標売上は30億円。</li> <li>今年度の第一営業部門の総売上は5億円。</li> </ul> 
--	---

### 3 税務・財務・法務・労務・経営の観点から全社の実行モニタリング

税理士、行政書士、社会保険労務士、中小企業診断士、弁護士などと、節税対策や各種補助金等のサポートもさせていただきます。

### 4 ビジネス交流・マッチング/専門分野で活躍されているプロフェッショナル経営者をご紹介などの支援

各分野のプロフェッショナルを活用し、自社の持続的成長へと繋げていきましょう。

## 戦略的成長期

[ コンサルティングの全体的な流れ ]

### 1 事業性評価に基づく事業再生戦略立案:405事業(経営改善計画策定支援事業)補助金も活用

金融機関が現在、最も力を入れている企業の評価手法です。金融機関目線で、「市場」、「競争」、「事業特性」といった項目に着目し、業界の一般的な勝ちパターン事業モデルを分析・把握、そして貴社の現状の強みや特性がどのように機能していくかを分析・検討します。そして、中小企業庁が運営する経営改善支援センターが、上記業務に係る専門家費用を2/3(上限200万円)まで負担してくれる制度まで、利用・検討を行います。

### 2 小規模～大規模の節税対策/補助金申請対策/金融機関交渉/資金繰り対策

設備投資に対する税額控除手続き(経営力向上計画)、M&A税制適用の為の行政手続き、事業再構築補助金や事業承継/M&A関連補助金、経営者保証解除に向けた取り組み等の支援をさせていただきます。

### 3 企業買収戦略立案

経営戦略から導き出されるM&A戦略立案、ターゲット企業の探索・選定から買収実行まで経験豊富な税理士等の士業がフルサポートいたします。具体的戦略例は以下の通りで、「何を手に入れたいか(自社は何が足りないのか)」を明確にすることが重要です。

[ 具体的戦略例 ]

市場浸透型	1	競合買収	競合関係にある同業者の買収
	2	ロールアップ戦略	相対的に規模の小さな企業を連続的に買収
製品開発型	3	製品拡張戦略	関連性のある製品・サービスを扱う企業の買収
	4	許認可買収	新規に取得が難しい許認可を保有する企業買収
	5	技術買収	自社での開発が困難な技術獲得を目的とした買収
	6	ブランド買収	ブランド力のある商品や事業の買収
市場開拓型	7	エリア拡大戦略	他地域での事業基盤を有する同業者の買収
	8	海外企業買収	海外での事業基盤を有する同業者の買収
	9	特定顧客獲得買収	大手取引先との口座獲得を目的とした買収
	10	顧客層拡大戦略	違った顧客層を有する同業種の買収
垂直統合型	11	垂直統合戦略	バリューチェーンにおける川上or川下の企業買収
	12	事業ポートフォリオ転換戦略	複数事業を抱える企業がM&Aにより事業構造を転換する戦略
多角化型	13	コングロマリット戦略	一定のコンセプトのもと多角化した企業グループを形成する戦略
	14	プラットフォーム戦略	M&Aを活用してビジネスプラットフォームを構築・拡充する戦略
	15	マルチアライアンス戦略	複数企業と広範囲に戦略的提携を行っていく戦略

### 4 中小企業PMI支援

PMIとは、当初計画したM&A後の統合効果を最大化するための統合プロセスを指します。統合の対象範囲は、経営(組織的)、業務(実務的)、意識(感情的)など、統合に関わる全てのプロセスに及びます。そして、PMIはM&A後から始めるのではなく、M&A最終契約前の「買収監査」から意識し、PMI業務に取り掛かることが重要です。弊社では、経営会議の参加を通じ、①業務引継ぎ支援、②決算早期化、③経営管理、KPI設計及び導入、事業計画作成支援、④内部統制構築支援、⑤対象会社/社長に対する経営支援業務、⑥PMIノウハウの文書化支援を約6ヶ月間実施いたします。

