経営財務コンサルティング サービスのご案内

Information of Management and Financial Consulting Services

こいのぼり
コンサルティング
KOINOBORI
CONSULTING Co.,Ltd.

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

はじめに

当事務所の中小企業支援に対する考え方について

企業経営者に対して必要なサポートとは？

多くの企業経営者が身近な専門家（税理士事務所）へ期待することは、

“未来に対する判断・準備”に関する機能だと感じています。

そして、これからの経営を維持・成長・発展していくためには、

将来の道筋を”見える化”した上で、計画的な企業経営をしていくことが必要です。

また、その数値基準の基本は**“キャッシュ”**であるべきだと考えます。

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

はじめに

当事務所の中小企業支援に対する考え方について

会社が永続的に発展するためには？

会社の発展を続かせるためになすべきこととは。

まず第一には、**“会社をつぶさないこと”**。

会社がつぶれるというのは、端的に言えば「お金がなくなること」です。

それを防ぐために、利益を上げることはもちろんですが、

「万が一のときにお金を借りられる状態であること」を重視します。

そのためには、**金融機関に評価される財務状態を作っておく**必要があります。

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

はじめに

当事務所の中小企業支援に対する考え方について

マネジメントサイクルの定着を

あなたの会社が倒産しないために、そして永続的に発展するために。

健全な会社経営に必要不可欠なものは、

マネジメント・サイクルの定着です。

我々はPDCAをベースとしたマネジメント・サイクル技法である

「APECSデュアルマネジメント」を採用し、

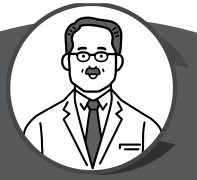
「数値」と「行動」両面からの経営管理を実行し、定着させています。

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

- □ 将来のビジョンを描いておらず、今後経営をしていくことが不安だ
- □ 自社の強みが漠然としており、今後生き残っていけるのかが不安だ
- □ 目指すビジョンはあるが、どのように到達するのかイメージができない
- □ 色々な施策をやっているが、「やりっぱなし」もしくは「やりきれていない」
- □ 職人から経営者に変わりたいが、何からすればいいのか分からない
- □ 正直、キャッシュフローや財務のことがよく分からない
- □ 経営そのものがよくわからないので、勉強したい
- □ 新たなことを始めたいが、資金の流れが不明確で施策を実行できない
- □ 専門的知識を持つブレーンがおらず、雇うにもコストがかかる
- □ 現状の役員や管理職の「経営面の教育」や「経営者意識の浸透」が進まない
- □ 社内会議をもっと有効な時間にしたい
- □ お客様や部下との人間関係に悩んでいる

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

「経営財務コンサルタント」は、
“経営”そして“将来”に活きるサポートを提供します



税務会計顧問

過去の
会計処理・税務申告

数値基準は
損益

→

経営財務コンサルタント

未来の
経営計画・予実管理

数値基準は
キャッシュ

過去の“会計” を未来の”経営”に活かす！

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

「税務会計顧問」・「経営財務コンサルティング」の対象領域

	税務会計顧問	経営財務コンサルティング
数値	財務会計（B/S、P/L） 税務（申告、代理、節税）	管理会計（資金繰り、事業計画、セグメント別損益） 資金調達・金融機関対策
行動		経営戦略管理（何を・いつまでに・誰が・いくらやるのか？）
時間軸	過去・現在中心 【法令遵守・リスク回避】	未来中心 【業績向上・資金増加】

最大の目的：【業績向上・資金増加】

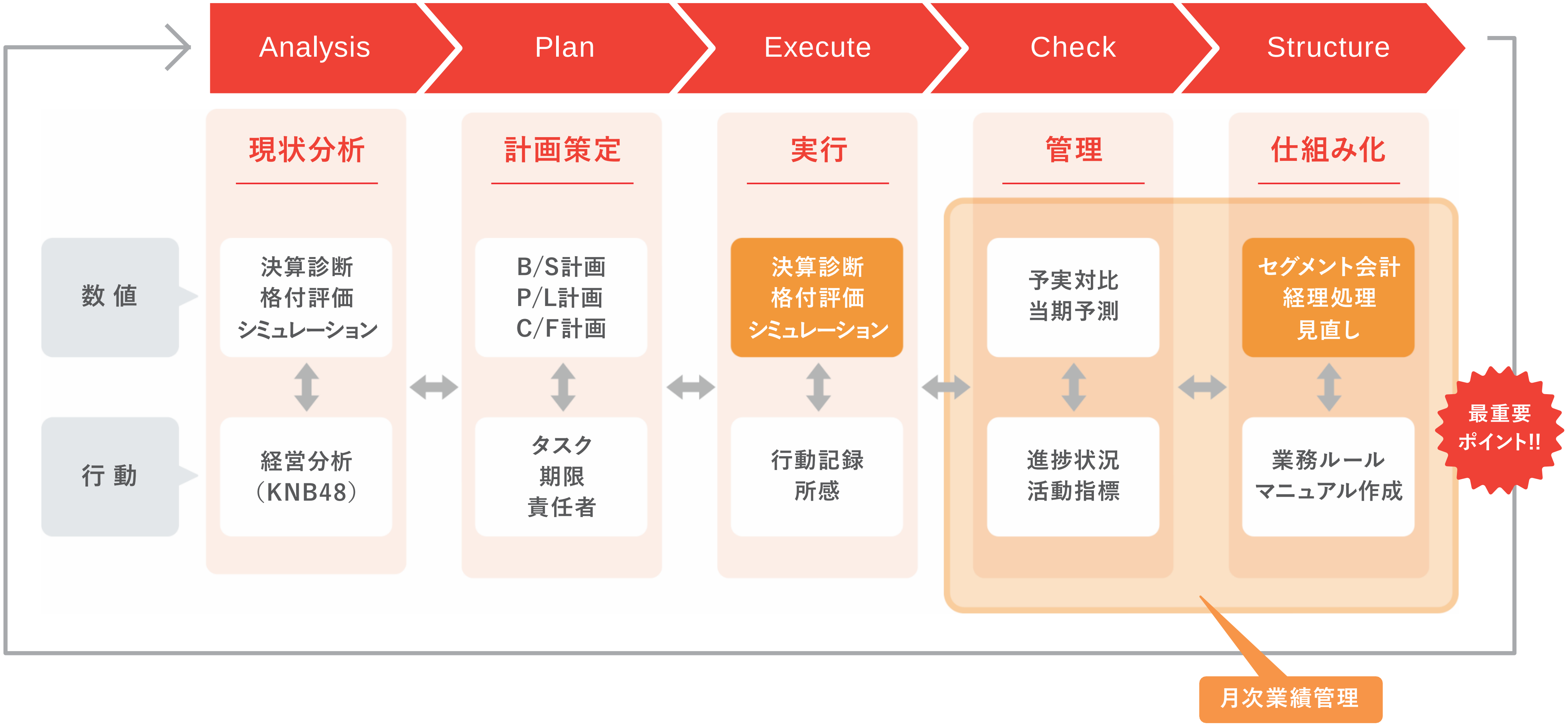
© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

改善前		業績改善手法		改善後
ITインフラ業（年商約9億円）	3年間の売上停滞（10億円の壁）	月次幹部会議参加	営業組織強化	Todoと役割を明確に売上12億円に飛躍
旅館業（年商約10億円）	金融機関からの貸し渋り	経営計画策定 経理レベル向上	金融機関 定期報告	経営計画の定期的提出 ・2億円追加融資（年利1.05%） ・積極的な設備投資が可能に
介護業（年商約14億円）	高離職率、若年層の採用が困難	ブランディング 強化・浸透	経営理念策定 イメージ向上	理念経営の実現 ・定着率向上 ・新規雇用により平均年齢改善
医療保健業（年商約8億円）	将来キャッシュフロー不明瞭	経営計画策定 資金繰り予測	財務数値把握 改善施策提案	資金繰りの不安解消 ・明確な人員・投資計画 ・新規出店実現
サービス業（年商約2,000万円）	売上伸び悩み自転車操業	財務数値把握 改善施策提案	商品再定義 選択と集中	1年後に売上1億円・利益4,000万円

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

経営財務コンサルティング全体像 ＝「APECSデュアルマネジメント」

業績向上を実現するには､「数値」と「行動」両面からの経営戦略管理が不可欠である。



© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

こいのぼりコンサルティング
KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

スケジュールイメージ

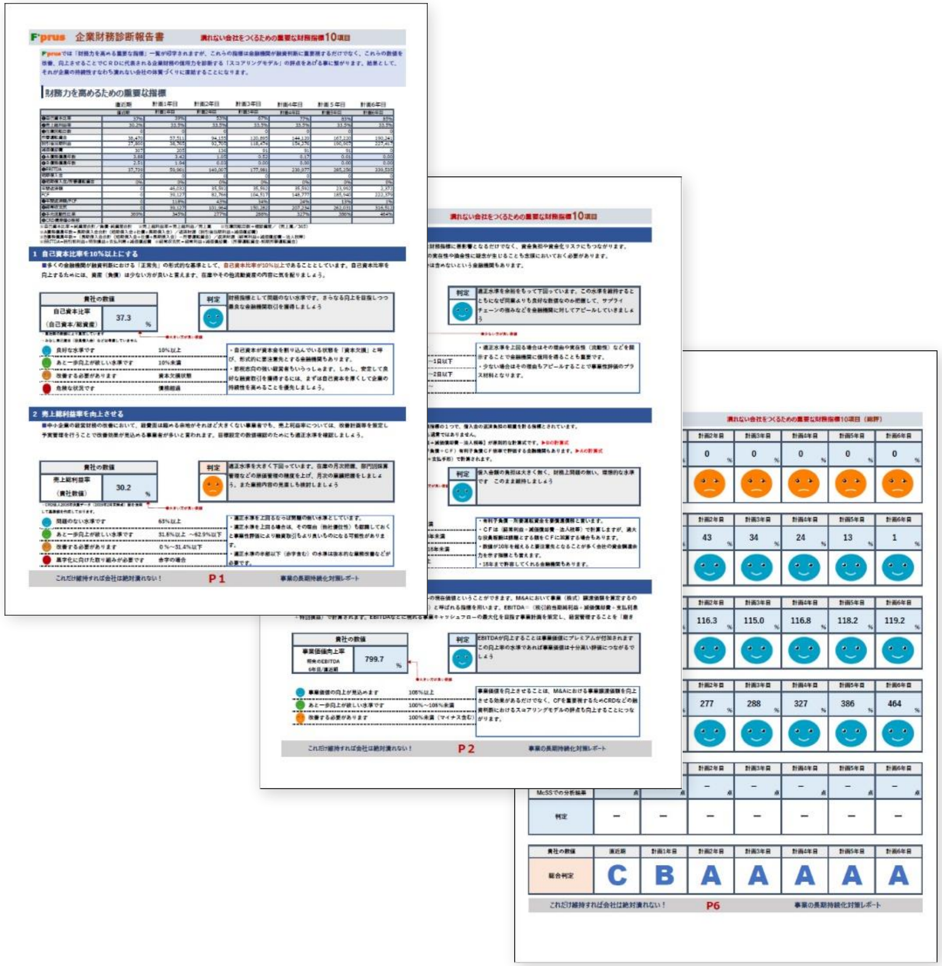
ステージ	月	決算月	スケジュール内容
現状分析	3月	8か月目	財務診断報告書、銀行格付評価、B/S縦横図、P/Lストラック図など
	4月	9か月目	社外環境分析、社内環境分析（Best 8マトリックス、KNB48）
計画策定	5月	10か月目	中期経営計画策定
	6月	11か月目	単年度経営計画策定
	7月	決算月	アクションプラン策定、KPI設定
	8月	1か月目	経営計画策定完了、社内経営方針発表会準備
実行・管理・仕組み化	9月	2か月目	モニタリング期間 ● アクションプラン通りに実行できているか（PDCA、KPI管理） ● ソリューションの提供（個別プロジェクト） （ブランディング、心理学、マーケティング、WEB集客、経営者資産形成など） ● 売上・経費の状況把握 ● 経営会議への出席 ● 売上増強会議への派生
	10月	3か月目	
	11月	4か月目	
	12月	5か月目	
	1月	6か月目	
	2月	7か月目	上半期振り返り、予算修正、アクションプラン確認

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

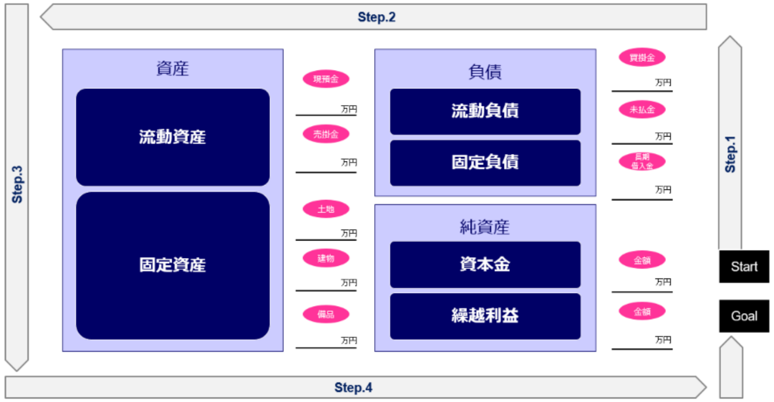
こいのぼりコンサルティング
KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

現状分析フェーズ

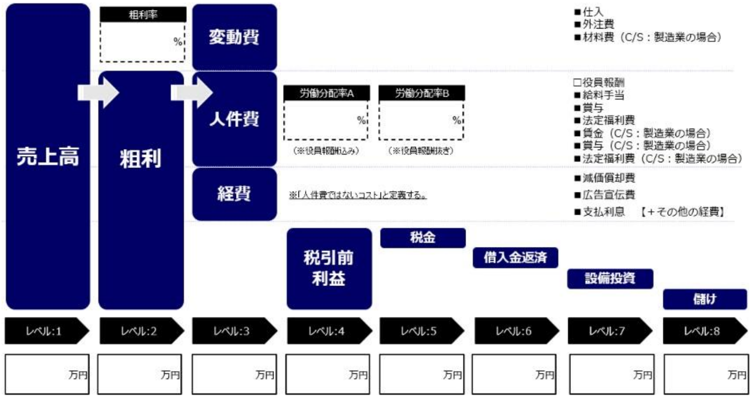
財務診断報告書、銀行格付評価



B/S縦横図



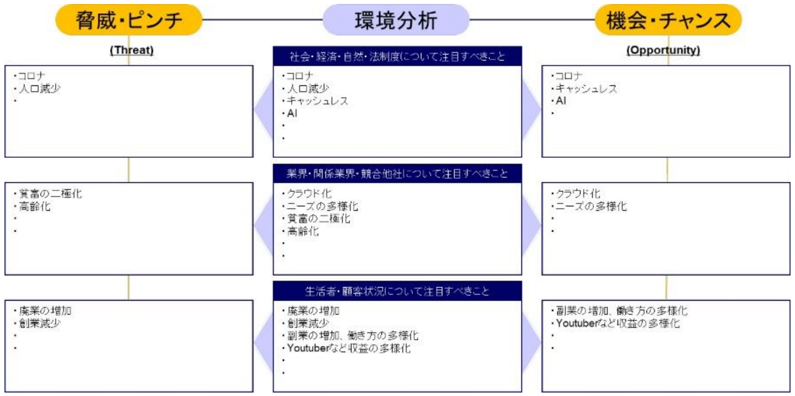
P/Lストラック図 ～儲けの解剖図～



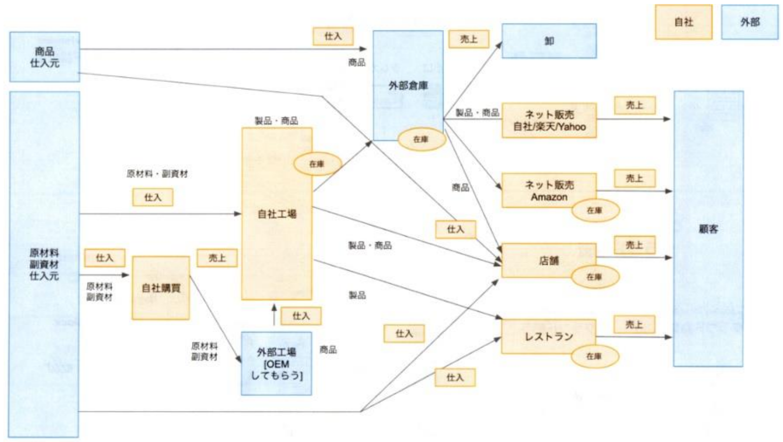
© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

現状分析フェーズ

社外環境分析図



ビジネスモデル俯瞰図



社内環境分析図

◎ KNB48

1. 事業戦略

No.	設問	No. ①②③④⑤ Yes.
1	ビジネス環境の分析は十分に行っていますか？（社内の良い点・悪い点、社外環境変化の把握など）	①②③④⑤
2	経営理念・経営ビジョン・経営方針は明確になっており、社員に浸透していますか？	①②③④⑤
3	理念・ビジョンを実現するための戦略や戦術は、具体的に策定されていますか？	①②③④⑤
4	今後5ヶ年の会社の走り方を示す「中期経営計画」は、具体的に作成されていますか？	①②③④⑤
5	今期の年度予算は、具体的に作成されていますか？	①②③④⑤
6	毎月の業績管理は、十分に行っていますか？	①②③④⑤

2. 財務

No.	設問	No. ①②③④⑤ Yes.
7	経理・会計業務は、円滑に遂行されていますか？	①②③④⑤
8	顧問税理士から税務上のアドバイスを受けられており、税務対策は行っていますか？	①②③④⑤
9	銀行からの資金調達は、問題なく行われていますか？（金利水準にも大きな不満はありませんか？）	①②③④⑤
10	投資計画の策定や、投資後の投資対効果検証は行っていますか？	①②③④⑤
11	キャッシュフロー（資金の増減状況）について、毎月の管理は、行っていますか？	①②③④⑤
12	財務分析（利益分析）を実施し、定期的に取引金融機関に業績報告をしていますか？	①②③④⑤

◎ Best8 マトリックス

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

こいのぼりコンサルティング
KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

計画策定フェーズ

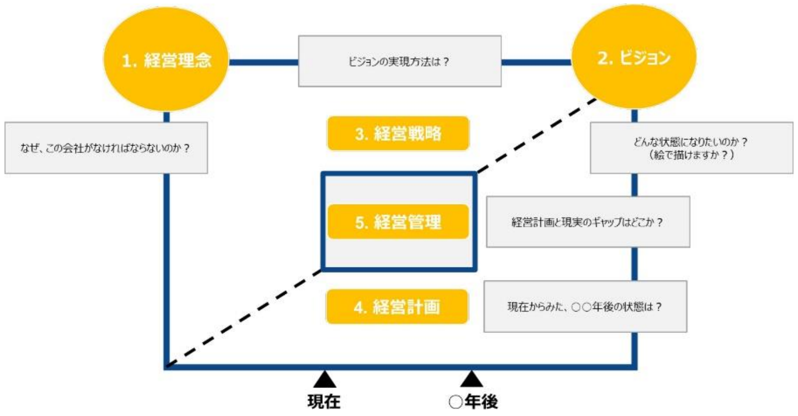
中期経営計画書（20ページ程度）

単年度経営計画書（15ページ程度）

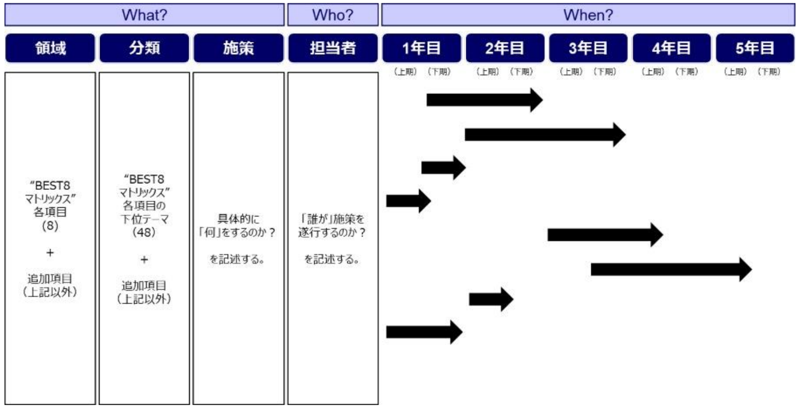
© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

計画策定フェーズ

ダブルボックス理論図 ～経営の上流定義～

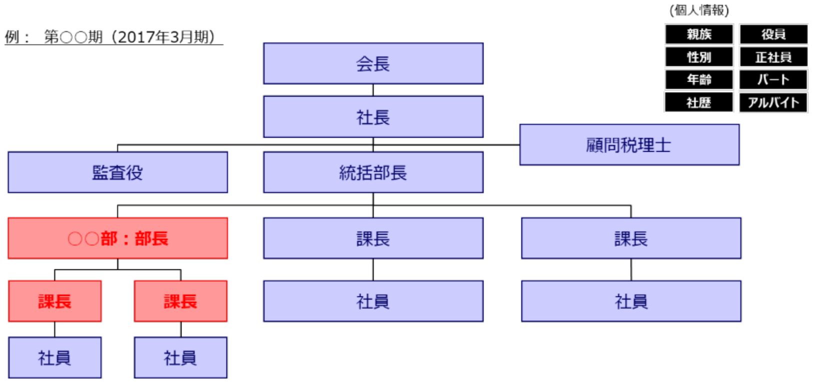


アクションプラン計画策定、KPI設定



社内環境分析図

未来人事組織図策定



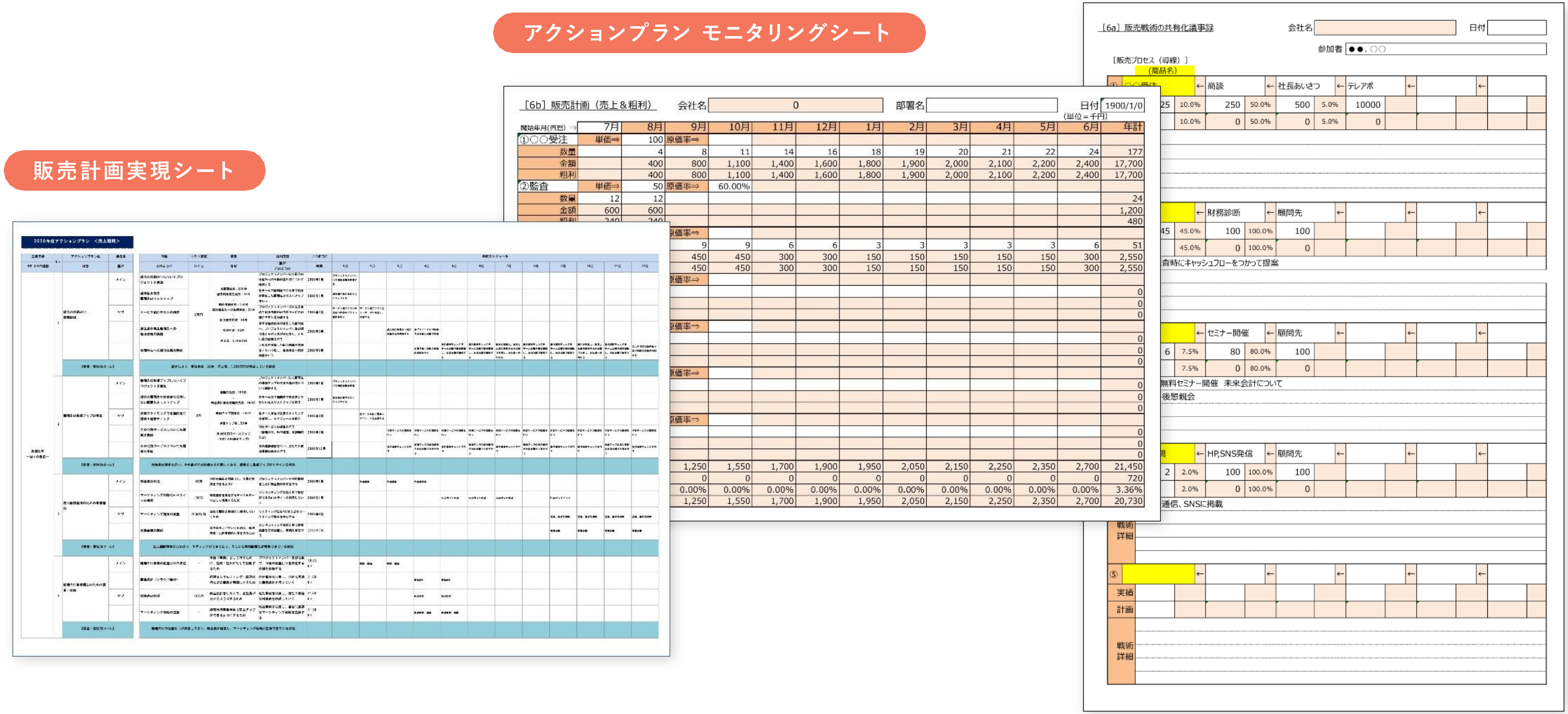
© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

モニタリングフェーズ

KPI実現シート

アクションプラン モニタリングシート

販売計画実現シート



© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

経営財務コンサルタントの約束

- 「業績・資金の最大化」に貢献できる自信があります
- 「数字7割×行動3割」のサポート。「空中戦にはしない」&「行動を導き出す」
- 経営者を孤独にさせない。親身になってわかりやすくご説明します
- 自社だけだと甘えが出ます。第三者の厳しい目でチェックします

経営財務コンサルティングでの心がけ（お互いに）

- マイナスな言動は発しない
- 期限を守り、情報提供や資料提出など相互に最大限の協力を
- 経営者と我々は、共に戦っている戦士である。経営者と伴走する

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

料金プラン

月額顧問料	15万円／月～（1回2時間程度）
社内会議参加 銀行同行（訪問・交渉） 幹部・社員研修	ご相談（5万円／回程度）
その他	提携先紹介、販売代理店機能など、ご相談

※早期経営改善計画策定支援事業（補助金）により、**最大20万円**の補助を受けることが可能です。

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

こいのぼりグループ概要

法人・事務所名	こいのぼりコンサルティング株式会社 ／ こいのぼり会計事務所
住所	〒107-0052 東京都港区赤坂8-4-14-8F
最寄駅	東京メトロ・都営大江戸線「青山一丁目駅」徒歩1分
TEL	03-4500-8112
FAX	03-4500-8112
代表	古高崇幸

事業内容

- 経営財務コンサルティング
- 税務顧問
- 創業支援、創業融資支援
- 企業ブランディング
- 社外CFO、会計・総務業務効率化支援
- 助成金・補助金診断、手続き
- セカンドオピニオン

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.

さあ、人生をのぼり調子に。

© 2020 KOINOBORI CONSULTING Co.,Ltd.