



## 経営計画 Q&A マニュアル

<p>Q 1 何故、5年後の貸借対照表が必要なのか？</p>	<p>A 1 資金の推移は「キャッシュフロー計算書」で見ることが出来ますが、もし、キャッシュが回らない場合には、その原因を追求する為には貸借対照表が必要になります。</p> <p>例えば、計画上は売上が伸びて毎期利益が出ているのに資金が回らないこともあります。このような場合には、売掛金や在庫が膨らんでいることがよくありますが、「キャッシュフロー計算書」や「損益計算書」では見つけ出すことは出来ません。</p> <p>計画の段階でこのことが発見できていれば、事前に回収サイトや支払サイトの検討をする事が出来ます。</p> <p>そのためにも、未来（5年後）の貸借対照表による検証が必要になってきます。</p>
<p>Q 2 うちの会社では、ベテランが揃っているのに、経営計画の作成～毎月の検証、キャッシュフローまで自社でやっている。それ以上に何をやってくれるのか？</p>	<p>A 2 毎月の予算（目標）と実績に対して、その差異の要因と原因を検討します。</p> <p>その際、月次支援（MAS 監査）として、私どもと一緒に考え、第三者（専門家）の観点からコメントをいたします。また、必要に応じて、専門家から情報収集したり、オブザーバーやコンサルタントとして支援協力を取り付けます。</p>
<p>Q 3 経営計画を立てたら何が良くなるのか？</p>	<p>A 3 （パンフレットのP - 1の「4つの効果」を参照）</p>



<p>Q 4 うちの会社では、売上を上げようと努力しているがなかなか伸びない。 売上を伸ばす方法論を教えてくださいませんか？</p>	<p>A 4 売上を上げようとする場合、 努力をして売上が上がる商品なのか。 本当に売上を伸ばしてよい商品なのか。 を見極める必要があります。 経営計画を立てる際には、先ず初めに御社の商品を「今後伸びる商品」「衰退していく商品」「安定して売れる商品」「粗利の良い商品」などに細かく分析をしていきます。これは、ただ闇雲に売上を上げようとするのと逆に利益や資金繰りを圧迫していく危険性があるためです。 これにより今後はどの商品にどのように力を入れていくかということが見えてきますので、あとは各商品をどのように販売していくかということを具体的に検討していきます。 例えば、この時に、新たに人材が必要な場合や販売する為の教育が必要な場合には専門家やブレンを紹介することも出来ます。</p>
<p>Q 5 M A S 監査をするとどんなメリットがあるの？</p>	<p>A 5 経営者だけではなく、幹部ないし全社員が経営に参加するようになります。 その結果、幹部を始め全社員が経営者と同じ気持ちになって経営計画を実現しようと思ってくれるようになります。 経営者からのトップダウン体制では社員も経営者の命令に従っているだけで、本気になって実現しようと思えないことが多いのですが、社員を巻き込み、全員で改善策等を検討（ボトムアップ体制）することにより、本気になって計画を実現しようと思うようになり、社内の活性化にもつながります。</p>