

社長の  
相談役

# 財務経理 基本コンサルティング

—伸びる会社は財務経理の管理体制が強い！—

## 会社の業績を伸ばすコツは何か？

### 財務経理は会社の“扇の要”

財務経理は会社の“扇の要”、伸びる会社は財務経理の管理体制が強い会社です。会社が大きくなると、今までのやり方（体制）では自社の経営状況が把握できなくなってきました。このような状況にある会社は業績（成長）が足踏みしてきます。

### 業績が足踏みする原因は？

業績（成長）が足踏みする原因は、社長自身が日々の業務に追われ、足元にきたボールを蹴るだけで精一杯、社長として将来を見据えた経営戦略を考える余裕がなくなっているからです。

### 足踏みは成長へのターニングポイント

しかし、この足踏みは会社が次のステージへ成長するターニングポイントにいる事を意味します。次のステージへ会社を進化させるには、まず財務経理の管理体制を見直すことです。

財務経理体制を強化すると会社経営が見えるようになり、社長は将来を見据えた経営が考えられ、具体的な会社成長の布石が見えてきます。

## コンサルティング概要とゴール

財務経理の管理体制を強化することは、会社の利益と資金繰りを改善するための第一歩です。

まずはじめ、経理担当者を決めて月次決算体制を整え、会社の業績を迅速に把握出来るようにして、会社の粗利や資金繰りなどの財務体質改善の管理基盤を作ります。また業務内容を部門別に把握することにより具体的に会社の財務体質を強化していきます。

進めていくと、業績の把握が素早くなり金融機関との関係はより円滑で強力になっていきます。そして、社長の事業イメージを反映した財務数値に基づく実践的な会社経営が実現されていきます。



## コンサルティング内容

### 1. コンサルティングの進め方

企業様の実情に合わせて、基本的に以下の3つの内容に沿って進めていきます。（詳しくはお問い合わせください。）

その1. 経理財務体制を整え、経営を視える化  
経理体制を整えて、毎月の財務情報は迅速に把握できるように管理部門を強化、経営を財務数値で視える化します。

その2. 財務視点での経営施策の打ち手検討  
毎月の財務数値から現在の会社の利益や粗利率を把握して収益力をどのようにしたら高めることが出来るか社長と一緒に財務視点で経営施策の打ち手を考えます。

その3. 実践的キャッシュフロー経営の実現  
素早い業績の把握は金融機関との関係を円滑にします。又営業管理\*1の精度を高めた入金予測から未来へ向けての資金繰りが視えるようにして、将来の資金不足の不安を解消します。

### 2. コンサルティング対象企業

- ✓ 社長が思うように、業績が伸びない会社
- ✓ 社長が知りたい経営状況が見えない会社
- ✓ 社長が経理財務体制強化を考えている会社

### 3. コンサルティングの基本条件

- ①初回ヒアリング：無料（場所により有料）
- ②実施期間：基本6か月間単位
- ③実施回数時間：1回2時間、回数は別途相談
- ④コンサル料金：内容・範囲・回数等による
- ⑤その他：営業管理\*1は別途コンサルティング尚、詳細は打ち合わせによる。以下余白

（お問合せ先）

神楽坂コンサルティング株式会社

チーム神楽坂 野口担当

Tel:03-4570-0655

ホームページ:www.kuruzo.com

Email:support@kagurazaka-consulting.com

住所:東京都千代田区神田佐久間町1-8-4-604

