

講習会等開催に係る実績記録

商工会名 湖東3町商工会

1	と き：平成30年9月19日（水） 14時00分～17時00分		共催の場合の記入欄 （旅費含む） 共催商工会名： 合 計： 0	
	と ころ：湖東3町商工会 五城目事務所			
	講 師	資格(職名等)		中小企業診断士
		氏 名		佐瀬 道則 氏
住 所				
題名（主テーマ） 伴走型小規模事業者支援推進事業 経営計画作成セミナー 「自社の現状と課題を踏まえて、売上と利益増加策を考える」				

2	出席者名簿：（別添）10名（うち6名資料配布） 講演要旨：（別添）	分 類： <input checked="" type="checkbox"/> 集団・個別
---	--------------------------------------	--

3	<p>目的、テーマ、講師、開催時期等について</p> <p>【目的】 人口減少や少子高齢化により地域マーケットが縮小し小規模事業者の経営環境が厳しくなる中で、自社の魅力に気づき強みを活かして事業者自らが経営計画を作成し、計画に基づく販路開拓の取り組みを支援し、小規模事業者の持続的な発展を図る。</p> <p>【テーマ】 経営計画作成セミナー「自社の現状と課題を踏まえて、売上と利益増加策を考える」</p> <p>【講 師】 中小企業診断士 佐瀬 道則 氏</p> <p>【開催時期】 平成30年9月19日（水） 14：00～17：00</p> <p>【対象者】 小規模事業者 10名</p>
---	--

4	<p>参加者（出席者）の意見</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上げを伸ばすためにはまず、自社の強み、弱みを知ることが大事であることが分かり、大変有意義な研修であった。また参加したい。 ・創業してからまだ2ヶ月くらいしか経っていない状況であったが、これから事業を営んでいくにあたり、経営者として何をすべきなのかが明確に分かった。 ・講師の方に大変好感が持てた。分かりやすい内容で、今後の経営課題を解決していく道筋が見えた
---	---

5	<p>事業の効果（成果）について</p> <p>売上、利益を伸ばそうとしているが、どのような行動をすればいいのか分からない人が、今回参加者全員であった。この事業を通して、自分自身が何をすべきなのかが明確になり、売上、利益増加に向けて行動を起こそうとする人が出てきた。 また、自社のSWOT分析をし、今後の経営に活用していく他、各種補助金申請に取り組んでみようとする事業者も現れた。</p>
---	--

講習会の内容 (趣旨)

1. 経営計画策定の必要性について

経営計画とは、企業が将来の経営活動について意思決定を行い、その行動予定を具体的に表現することである。

「企業経営にとっての敵はライバル会社ではない。時代の変化である！」

2. 個別ワーク「SWOT分析の各項目を抽出するワーク」

各事業所個別ワーク形式にて実施。

S・・・自社の強み、長所、プラス面 W・・・自社の弱み、短所、マイナス面

O・・・自社の機会、チャンス T・・・自社にとっての脅威、ピンチ

上記のSWOTに加え、MCS（月間売上高比較）とACS（年間売上高比較）についても抽出を行った。

3. 経営計画策定のメリットとは？

経営計画を策定する一番の目的は、計画を作ることではなく、行っている事業について、将来を想像しながら考えを深めていくことにある。計画策定、計画実行、実績評価のそれぞれのプロセスにおいて、役職員全員が自社の「あるべき姿」について深く検討することができることが最大のメリットである。

4. 経営計画作成の検証ポイント

①一貫性があるか ②具体性があるか ③新規性、革新性があるか

ここでSWOT分析が重要になる。SWOT分析の手順はまず、外部環境の分析を行い、次に内部環境、クロス分析（強み・弱みの内部環境と、機会・脅威の外部環境をクロスさせ、様々な戦略オプションを検討する手法）の順に行う。

SWOT分析は、強みと機会がクロスした部分を伸ばすことが重要となる。

5. 個別ワーク「SWOT分析をしてみよう」

自社における、機会と強みをクロスさせた部分を抽出、分析を行う。

6. 4C分析、4P分析についての解説

4Cとは、顧客、自社、競合、流通者のこと。つまり、買う側の視点に立って内容を整理する。

4Pとは、製品、価格、販売促進、流通とのこと。つまり、売る側の視点に立って内容を整理する。

上記の2つの分析をし、何の製品を、いくらで、どのような場所で、どのように売るかを考える手法である。

7. 財務計画作成のポイント ～売上や利益目標の立て方～

(1)収支計画作成のポイント

①「売上を伸ばしたい」のはなぜ？ ②え「利益（儲け）を増やしたい」のはなぜ？

③基本は「気持ち」ではなく「数字」から

(2)「利益増加」はロジックツリーで具体的施策を！

(3)資金繰り計画作成を行うこと！

8. 個別ワーク「売上を伸ばすためには客数と客単価。、どちらを優先したいか」

客数もしくは客単価、どちらを増やしたいかを選択し、そう思った理由を記入。

その後、客数を選択した場合は、客数を増やすために何が出来るのか、また、客単価を選択した場合は客単価を増やすために何が出来るのかを記入。

客数→ 新規顧客の数を増やすためには？ 店の強み（特徴）をアピールするには？

リピーターを増やすには？ 離脱率を下げるには？

客単価→商品単価を上げるには？ 買い得げ点数を増やすには？

9. 個別ワーク「利益を増加させるためには変動費と固定費、どちらを優先して減らしたいか」

変動費もしくは固定費、どちらを減らしたいかを選択し、そう思った理由を記入。

その後、変動費を選択した場合は、変動費を削減するために何が出来るのか、また、固定費を選択した場合は固定費を削減するために何が出来るのかを記入。

変動費→原材料費を減らすには？ 仕入商品を減らすには？ 外注加工費を減らすには？

固定費→人件費を減らすには？ その他経費を減らすには？ 設備投資を減らすには？

遊休資産を減らすには？

上記2点の個別ワークは、経営計画を策定するために必要不可欠なものである。

最後に、酒飯店、飲食店、製造業、建設業等の事例紹介と、売上利益増加のために講師がオススメする参考図書の紹介を行い、セミナーは終了した。