A hand in a dark suit sleeve with a white cuff is pointing towards a bar chart. The chart features several dark grey bars of increasing height from left to right. A white line graph with sharp peaks and valleys is overlaid on the chart, showing an overall upward trend. The background is a light blue grid.

「コンサルティングサポート」 のご案内

金崎浩税理士事務所

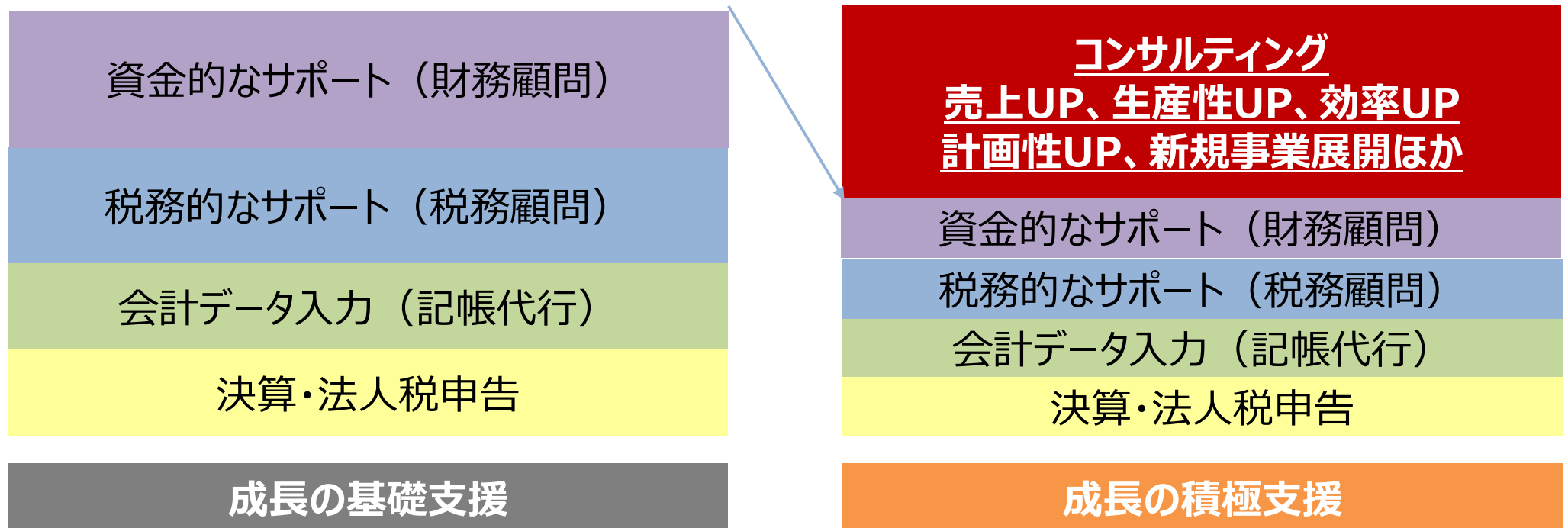
はじめに（当事務所のコンサルティングに対する考え方について）

- 税理士事務所での基本的な支援として、“**過去の結果に対する処理・報告**”である税務顧問＋決算・法人税申告＋記帳代行が一般的です。
- 当事務所では、“**未来に対する判断・準備**”の必要性を感じて、資金まつわる支援である未来に目を向けた「財務的なサポート」も提供しています。
- 税務顧問と財務顧問をご契約いただければ、事業の成長の基礎をサポートすることが可能です。
- 当事務所は、成長の基礎だけでなく**事業成長の積極的支援**を行うため、コンサルティングサービスも提供しています。

税務顧問 + 財務顧問 + コンサルティング
= 攻守バランスの取れた事業

「財務顧問サポート」とは!?

5階建てのサービスで、経営を多面的にサポートいたします！



事業の成長に特化したサポートが可能！

「コンサルティング」の内容

「コンサルティングサポート」は、事業に効果を生み出します！

基礎準備		
準備	計数資料のご提示	
	ヒアリング	
	経営資源の流れの整理	
作成	SWOT分析と課題抽出	強みと弱みの定義
		機会と脅威の定義
		課題抽出
	事業の整理	事業別損益計算書作成
		事業別キャッシュフロー把握
		事業のポジショニングと可能性判断
	事業の方向性の決定	事業別課題関連図作成
		事業の選択と集中決定
		課題解決スケジュール決定
		実施の組織化（役割分担の明示）
計画書	中期事業計画書作成のための役割分担決定	
	中期経営計画書作成、単年度計画作成、個別計画作成	
	経営陣の同意	
	数値責任の明確化	
	スケジュールの確認	

実施	
コンサルティング	財務系コンサルティング
	営業系コンサルティング
	人事系コンサルティング
	IT系コンサルティング
	新規事業系コンサルティング
	その他
モニタリング	財務資料による各月の計数把握
	単年度事業計画書の予算実績差異の把握
	中期経営計画との整合性確認
改善	各部門へのヒアリング（ムリ、ムダ、ムラの排除）
	中期経営計画の微調整
	次回までの課題と役割分担を明示
	定例会議による各部門の同意

「コンサルティング」を活用するメリット

- 第三者が入ることにより、実行力UP
- 専門的手法や考え方が定着
- 事業の組織化と安定化を実現
- 課題の細分化を関連図で明示するため、課題の見える化が実現
- スケジュールと役割りを定義して課題解決の確実性UP
- 課題解決の積み重ねで、大目標の達成
- 事業の必勝パターンや新事業へのチャレンジの具現化

各サポート費用目安（税抜き）

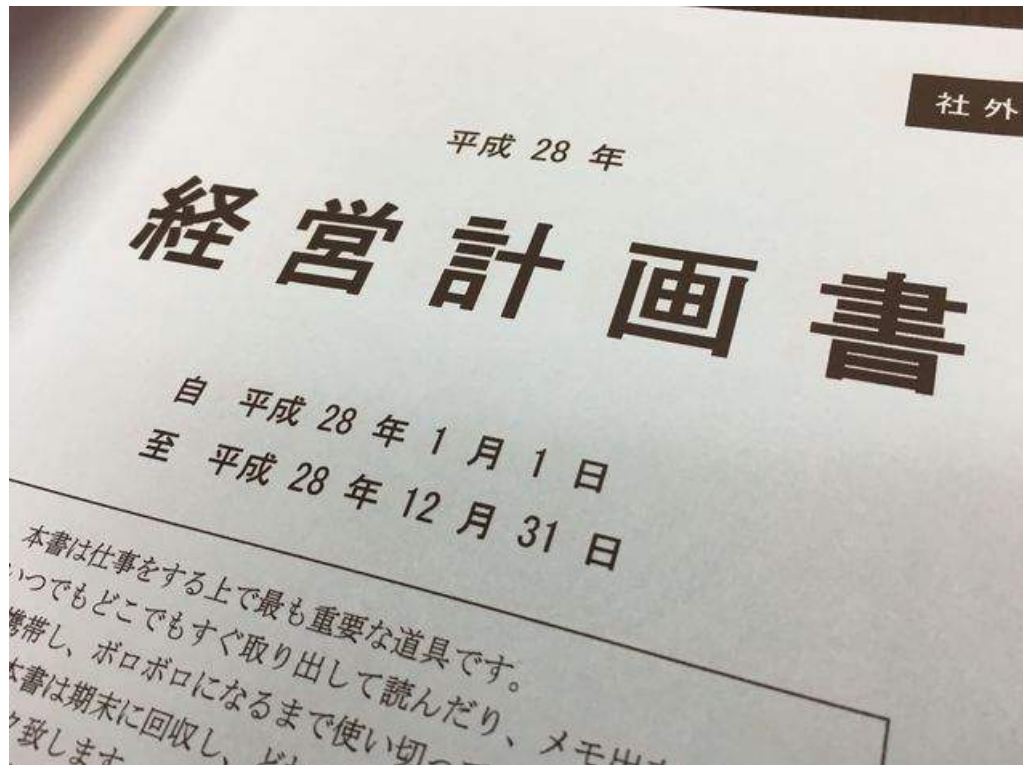
	料金の目安
プロジェクト型	300,000円/回～ (1年～) 課題が 明確 であるクライアントが対象
コンサル顧問型	50,000円/月～ (3年～) 課題が 不明確 であるクライアントが対象

まずは無料相談をご利用ください！
当事務所の担当に、お気軽にご相談ください。

財務系コンサルティング

Point : 安定と成長は財務が支えます

- 財務（資産、売上、利益、キャッシュ）のトータルバランス
- 無理のない中期経営計画



- ✓ 実態にあった計画書
- ✓ 全社員に役割りをつける
- ✓ 課題と目標を明確にする
- ✓ スケジュールを決める
- ✓ 予算実績管理を行う
- ✓ モニタリングと修正を繰り返す
- ✓ etc.....

営業系コンサルティング

Point : 事業のライフサイクルを把握、最適な売り方を見つける

- 4 P（価格、宣伝、商品価値、販売チャネル）の適正化
- 販売チャネルの多様化

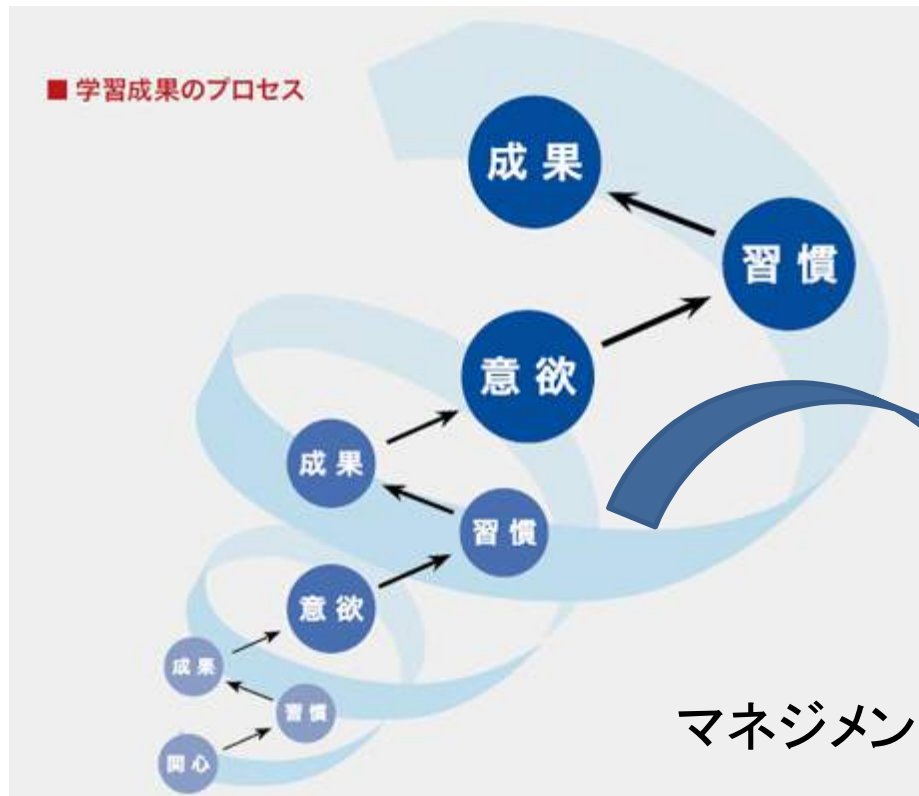
	導入期	成長期	成熟期	衰退期
製品ライフサイクル				
売上	少ない	増加	高止まり	減少
製造原価	高い	低下	低いまま	低いまま
販管費	多い	多い	減少	固定費中心
利益	ほぼない	徐々に改善	最大化	減少
販売価格	高い	徐々に低下	低いまま	低いまま
市場規模	小さい	徐々に拡大	最大	縮小
競合企業	少ない	増加	最大	減少

- ✓ ライフサイクルのポジション
- ✓ 商品競争力
- ✓ 競争に晒された時に選ばれる確率
- ✓ 商品の開発力(モデルチェンジ)
- ✓ etc.....

人事系コンサルティング

Point : 事業計画に合った人財マネジメントが効果を生む

- 「採用 → 教育 → 戦力化」プロセスを築く
- 人財、人材、人任の定義づけ



- ✓ 採用時に人財を求めるならば、高い給与を提示して引抜く方が早い
- ✓ 引抜いたとしても、人財であり続けるにはマネジメントが不可欠
- ✓ etc.....

マネジメントに失敗したら「人任」になると考える

IT系コンサルティング

Point : 成長にIT利活用は欠かせません

- ExcelやWordなどのPC基本操作はITとは言いません！
- 業務にソフトを合わすのではなく、ソフトに業務を合わせる



- ✓ 経営に影響を及ぼす情報をリアルタイムに取り出して、経営の判断材料にすること
- ✓ 業務に影響する情報をリアルタイムに共有すること
- ✓ これらの情報が煩雑ではなく、整理されて重複していないこと
- ✓ その結果「業務の時短化と効率化」「業務品質UP」「コミュニケーションUP」などを実現していること
- ✓ etc.....

新規事業コンサルティング

Point : 新規事業 ≡ 会社の安定性確保

- 既存事業のポジショニング
- 10年後を見据えて、新規事業を創る



- ✓ 既存事業の市場が衰退期
- ✓ 市場占有率が低い
- ✓ 事業を「花形商品」「金のなる木」にするストーリーが分からない
- ✓ 今は「金のなる木」だけど、数年後には市場そのものが収縮する
- ✓ etc.....