

「早期経営改善計画」を策定して、 自社の経営を見直すきっかけを作ろう！

認定支援機関の支援を受け、経営改善計画を策定するための費用の2/3(上限20万円まで)を補助してもらえます。

どんなもの？

- ☆条件変更等の金融支援を必要としない、簡潔な計画
- ☆計画策定から1年後、フォローアップで進捗を確認



どんないいことがあるの？

- ☆自社の状況を客観的に見直す機会になる
- ☆取引金融機関に対して、
自社の状況及び将来像を具体的に説明することができる
- ☆金融機関だけでなく、会社の内外の関係者(従業員や株主)に対しても経営計画を説明する基礎資料となる。
- ☆計画策定後の「モニタリング」によって、達成度の振り返りを行う機会ができ、「作りっぱなし」を抑制できる。



相談

申込

支払

策定

提出

モニタ
リング

まずは専門
家or金融機
関に相談

相談者と経
営改善セン
ターに申込

計画策定報
酬を専門家
に支払

専門家と経
営改善計画
を策定

取引金融機
関に提出

1年後、計
画の達成状
況を確認

事業者の負担金は
10万円(消費税込)

Goal

小谷野会計グループ

〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-22-1

代々木1丁目ビル14階

TEL:03-5350-7435 FAX:03-5350-7436

URL : <http://koyano-vp.com>

成長企業の経営をサポートする経営支援型会計事務所
小谷野会計グループ TEL:03-5350-7435



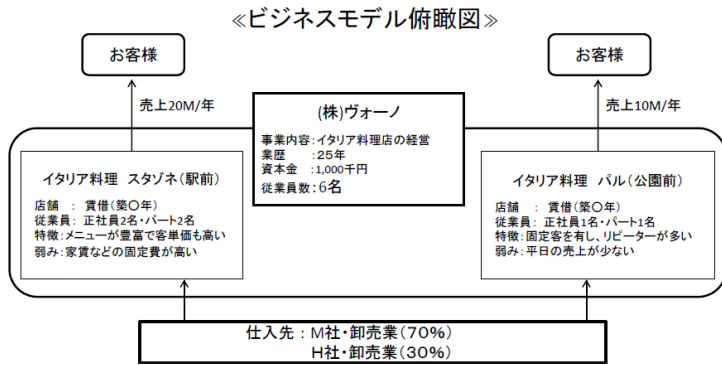
成長企業の経営をサポートする 経営支援型会計事務所



【早期経営改善計画の内容】

ビジネスモデル俯瞰図を書いてみよう！

SAMPLE



会社の全体像を図式化して、
取引をわかりやすく表現します。

資金実績・計画表を作成してみよう！

SAMPLE

「資金実績・計画表」

(単位:千円)

27年9月期	前年	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	計
売上高	-	2,400	2,300	3,800	2,800	2,200	2,800	2,800	3,100	2,200	2,100	2,200	2,300	31,000
借入金	-	0	3,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,000
返済	-	280	280	280	280	280	280	280	350	350	350	350	350	3,710
借入金残高	21,560	21,280	24,000	23,720	23,440	23,160	22,880	22,600	22,320	21,900	21,550	21,200	20,850	-
現預金残高	500	600	2,800	1,200	1,200	1,100	1,100	1,200	900	800	800	400	400	-

28年9月期	前年	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	計
売上高	-	2,300	2,100	3,700	2,900	2,200	2,200	3,100	3,200	1,900	2,000	2,100	2,300	30,000
借入金	-	0	3,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,500
返済	-	350	350	350	350	350	350	350	380	380	380	380	380	4,350
借入金残高	20,850	20,500	23,650	23,300	22,950	22,600	22,250	21,900	21,520	21,140	20,760	20,380	20,000	-
現預金残高	400	400	2,500	1,200	1,000	1,100	1,100	900	800	900	800	900	900	-

29年9月期	前年	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	計
売上高	-	2,200	2,300	3,500	2,400	2,300	2,500	3,000	3,000	2,000				23,200
借入金	-	0	3,000	0	0	0	0	0	0	0				3,000
返済	-	380	330	330	330	330	330	330	330	330				3,020
借入金残高	20,000	19,620	22,290	21,960	21,630	21,300	20,970	20,640	20,310	19,980				-
現預金残高	900	700	2,800	1,500	1,400	1,100	1,200	1,000	900	800				-

※今後の見通しについて6ヶ月程度記載すること
※記載欄が不足するときは適宜追加すること

オカネの流れを月ベースに一覧化しま
す。実績+計画で今後の流れもつかむ。

損益計画を作ろう！

SAMPLE

「損益計画」

(単位:千円)

	直近期 28年9月期	計画0年目 29年9月期	計画1年目 30年9月期	計画2年目 31年9月期	コメント
売上高	30,000	30,000	30,300	30,300	アクションプラン①より
売上原価	12,000	12,000	11,666	11,666	
売上総利益 (原価率)	40%	40%	38.50%	38.50%	アクションプラン②より
売上総利益	18,000	18,000	18,635	18,635	
粗利率	60%	60%	61.50%	61.50%	
販売費・一般管理費	18,500	18,000	17,400	17,200	
(人件費)	12,000	12,000	12,000	12,000	
(減価償却費)	2,000	1,500	1,400	1,200	
(その他経費)	4,500	4,500	4,000	4,000	アクションプラン③より
営業利益	-500	0	1,235	1,435	
営業外収益	-	-	-	-	
営業外費用	800	800	760	720	
(支払利息)	800	800	760	720	
(その他)	-	-	-	-	
経常利益	-1,300	-800	475	715	
特別利益	-	-	-	-	
特別損失	-	-	-	-	
税引前利益	-1,300	-800	475	715	
法人税等	70	70	70	70	
当期利益	-1,370	-870	405	645	
借入金残高	20,000	20,000	19,000	18,000	
簡易CF (当期利益+減価償却費)	630	630	1,605	1,645	

売上とコストの計画を一枚にまとめ、
利益がどれだけ出るかを算出します。

アクションプランを作って、進捗管理しよう！

SAMPLE

「アクションプラン」

主な経営課題	
1	店舗毎の客層を把握しておらず、幅広い顧客に対応するための材料を多く仕入れているが廃棄食材も多い
2	料理毎の原価を把握しておらず、利益率などを意識した経営が出来ていない
3	資金不足になると安易に運転資金を調達し、販管費などの見直しが出来ていない

主要課題に対する アクションプランの具体的な内容	実施時期	担当	計画0期目	計画1期目以降
① ●両店でのようなお客様が来店しているかを調べて実態を把握する。 ●把握した客層を踏まえたメニューを設定して売り上げ増加につなげる。	今期中	店長 認定支援機関	±0	売上+1%
② ●料理ごとに原価を把握する。 ●利益率を勘案して「今日のおすすめ料理」を設定する。	①の結果を踏まえて速やかに着手	料理長 認定支援機関	±0	原価率▲1%
③ ●共通費なども考慮した店舗別の損益を把握する。 ●両店を比較し、販管費の削減につなげる。 ●社長以外にもこれらについて検討できるような、後継者についても検討していく	・当期中に着手 ・来期中に目途	社長 店長 認定支援機関	±0	販管費▲0.5M

具体的に何をすればいいのか？をまと
めて、進捗管理できるようにします。

計画サンプルの出典: 中小企業庁 経営革新支援HPより

会社の状況を4つのシートで見える化することで、
自社を見直すきっかけとなり、改善の促進が期待されます。

小谷野会計グループ (担当: 横瀬)

〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-22-1 代々木1丁目ビル14階
TEL: 03-5350-7435 FAX: 03-5350-7436 otoiawase@koyano-cpa.gr.jp