



経営支援セミナー-2013

福山商工会議所 8F にて開催！

開催日時：25.11.8(金) 13:30～17:30

経営支援セミナーを2005年から始め、今回で9年目となりました。今回のテーマは、『会計で会社を強くする！』と『売上を上げる仕組み構築術』でした。

たくさんの方々に参加して頂きました。この講演の内容を参考にお客様の発展に役立てて頂きたいと思っております。

ありがとうございました！



税理士法人せとうち会計
代表税理士 藤井 芳廣氏

会計で会社を強くする！

経営革新等支援機関の支援

メリット

経営状況が明確化される
社員の意識が向上する
金融機関からの信用力が向上する
新たな商品開発の道筋が立てられる

信頼できる決算

現在は、信頼できる決算書を求められており、信頼できる決算が、現状把握、

問題発見、将来の目標設定の出発点となる。

実現可能性の高い計画

実現可能性の高い計画を作成するためには**中期経営計画**と**短期経営計画**を作成する。作成手順は、同業他社と比較し、SWOTクロス分析で戦略を練る。自社の必要利益を決定し、計画を作る。業績検討会を開催し、PDCAサイクルを確実に回す。会計事務所を有効に活用する。

売上を上げる仕組み構築術

売上を上げるための条件

売上を上げるための条件を紹介する。

時間の管理

経営者の時間の使い方が大切である。理想は「業務」の時間3割、「売上を上げる仕組み構築」の時間7割。最近では、スマホのアプリで簡単に時間管理ができる。

組織図の作成

組織図を作成していない会社がある。自社独自の組織図を作成し、従業員にや

るべき仕事を把握させる。

USPの明確化

USP(ユニーク・セリング・プロポジション)とは、ユニークな売り。なぜ、あなたから買わないといけないの?と聞かれたら、すぐに答えられるようにする。

インターネットの活用

アクセス数の計測は必ずやる。アクセス数を増やすには、「お問合せしてください」や「フリーダイヤル」を表記する。その他、リスティング広告が効果的である。



(株)フィナンシャル・インスティテュート
代表取締役 川北 英貴氏