

TKC経営革新セミナー 2009

日時：11月30日(月) 18:30~20:30

会場：浜松SCGサービスセンター研修室

主催：牛田策啓税理士事務所・渡部拓樹税理士事務所・石岡正信税理士事務所・小沢康人税理士事務所
豊田悦郎税理士事務所・加茂隆久税理士事務所・小畑裕之税理士事務所

当日は6社16名の方にお越し頂きました！

変化をチャンスへ！

所長：小畑 裕之 先生

—顧客貢献の視点で経営の本質を見直そう—

どのような経済状況下にあっても、企業の借入返済は免れられない。そこで重要となってくるのは**経営改善計画**！その作成に、TKC継続MASシステムが有効！

- ①現状把握 ②打ち手 ③最終到達目標の設定
- ④中期経営計画から短期経営計画 ⑤短期経営計画の途中変更はなし！
- ⑥3つの黒字化への打ち手

固定費見直し・売上アップ・変動比率を下げ限界利益率を上げる
経営計画の実行のためには、業績管理は欠かせない！情報の遅れは判断の遅れであり、打ち手の遅れとなるため、FX2活用により日々タイムリーな業績管理を！



夢の実現を強く念じて、明日からの経営に取り組んで参りましょう！

オリエンテーション

所長：牛田 策啓 先生

「売上を上げる」だけの計画では、売上を上げた時点で終わってしまいます。また、単なる経費削減だけではなく、原因を掴んだ上での固定費の削減が必要です！

現実的な黒字化のためには、**3つの打ち手**を**バランス**良く講じることが、無理な経営を防ぎ、効果的な経営改善計画の実行につながるのです。固定観念にとらわれることなく、経営を行っていくことがポイントとなります！！

- ①**固定費見直し** ②**売上アップ** ③**変動比率を下げ限界利益率を上げる**



会計データからつかむ業績アップの着眼点

所長：加茂 隆久 先生

変動損益計算書

売上高
-) 変動費
限界利益
-) 固定費
経常利益

変動費

売上の増減に伴って変動する費用
→ [例] 材料費、商品仕入高、外注費、工場消耗品費など

固定費

売上が増減しても変動しない費用
→ [例] 役員報酬、従業員給与、地代家賃、支払利息、減価償却費など

限界利益

売上高から変動費を差し引いた利益
【限界利益率】売上高に占める限界利益の割合

まず粗利を決めましょう！
困難に感じられる**変動費率**を下げることは、**数字に根拠**があれば、不可能ではありません。**FX2**であれば、**変動損益計算書**による**業績管理**をリアルタイムに確認できます。
ぜひ自社の損益計算書を変動損益計算書に組み替えてみてください！



参加者の声

- ・ 経営管理の重要性を感じました。
- ・ 限界利益率について楽しく学ぶことができました。

他

貴社の存続と発展をご支援します！

「黒字決算」の実現は、当事務所にお任せください！