

# 中期事業計画

	項目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	特記事項 ・5年間の中期 ・数字で具体的なもの
		第34期	第35期	第36期	第37期	第38期	
事業計画	売上高	1,500	1,600	1,700	1,800	1,900	2021年には20億に到達する
	1. 会計事業	1,194	1,270	1,350	1,420	1,500	月次決算と経営計画で安定成長。
	2. 人事労務コンサル事業	130	140	140	150	160	会計と人事で中小企業を元気にする。
	3. 保険事業	60	60	60	60	60	お客様のリスク管理をする。
	4. 経営コンサル事業	60	65	70	75	80	2013年より本格化。
	5. 相続・事業承継	45	50	60	70	80	対策とM&Aに取り組む。
	6. 新規事業	6	15	20	25	30	多角化ではなく総合化。
利益計画	事業成長率	7.1%	6.7%	6.3%	5.9%	5.6%	10%を目安に成長する
	総売上高(粗利高)	1,500	1,600	1,700	1,800	1,900	売上はお客様
	人件費	841	900	970	1,020	1,060	当社は
	地代家賃	86	86	86	86	86	
	未来費用	33	40	40	40	40	
	減価償却費	30	30	30	30	30	
	一般経費	180	180	180	180	180	
	計	1,200	1,276	1,366	1,456	1,556	
	営業利益	300	324	330	340	344	2015年4月超
	営業利益率	20.0%	20.2%	19.4%	18.9%	18.1%	利益の15%。
要員計画	正社員	140	150	160	170	180	社員が増えることが社会貢献。
	パンジー	30	33	36	40	46	正社員の中には社員Bコースを含む。時短に取り組むために人を増やす。
	在宅	4	4	4	4	4	
	合計	174	187	200	214	230	2018年には200人
	平均年齢	34才	34才	34才	34才	34才	パンジーさんは3人で1人。中途は2人で1人と数える。
設備計画	事務所坪数	600坪	600坪	600坪	600坪	600坪	2015年4月に160坪借り増し。
	設備投資	30	0	0	0	0	
	増資	0	0	0	0	0	
	純資産額	1,500	1,650	1,800	2,000	2,200	内部蓄積が社員を守る。
生産性	一人当たりの粗利高	10.7	10.3	10.2	10.1	10.0	目標12百万円。労働生産性を高める。
	固定費	8.3	8.1	8.0	7.8	7.6	
	経常利益	2.4	2.2	2.2	2.3	2.4	目標2.5百万円。社員の創造性を高める。
採算性	売上高経常利益率	22.0%	21.9%	21.8%	22.2%	23.7%	目標20%以上
	損益分岐点比率	78.0%	78.1%	78.2%	77.8%	76.3%	80%弱が目標

Sample

## 1. 基本

- (1) 新商品・新サービスを開発し、新市場を開拓し続ける。
- (2) 常に会社を変化させ、社員の意識と行動を変えていく。
- (3) 10%以上成長しない。ただし毎年成長する。急成長ではなく、安定成長を目指す。
- (4) 継続的な収益を得られる事業を主要業務とし、単発の業務は継続業務の付加価値を高めるものとする。
- (5) 社員が幸せになること、お客様に喜ばれ感謝されること、お客様に誠実であること。
- (6) 正しい商売であれば利益はあとから ついてくる。お客様への勝ち提案が先、利益は後。
- (7) 利益と資金を蓄積し、社員と家族を守る。

## 2. 事業計画

手間を惜しむのではなく、労力をかけ、高付加価値・高収益の事業を行い、高い付加価値を提供する

## 3. 利益計画

- ・ 事業計画

5.

## 5. 経営理念

- ・ 余剰現金と資産は持たない
- ・ 無形固定資産の積極的な運用を意識する

## 6. 資本金計画

急拡大をせず、安定した財務体質を堅持する。

### POINT

- ① 数値計画に沿った内容の解説。
- ② 5年後の我が社の姿を記載します。
- ③ 未来に旗を立て、会社の進むべき方向性を明確に。
- ④ 社長の夢やロマンを具体的に記します。

### Question

5年後の自社の経営環境(人数等)は具体的ですか？