

経営課題を解決する

様々な手法・戦略で培ってきた実績



ラダー経営コンサルティング
Rudder Management Consulting

M E S S A G E

～全ては経営者と伴走するために～

コンサルティング事務所設立への想い

近年は以前にもまして不確実性が増してきていると言われてます。

これは業種、ジャンル、分野といったものを一切問いません。

そのような先行きが不透明な情勢において、経営者の方が感じる重圧を少しでも解消したいという気持ちでコンサルティング事務所を立ち上げました。

一方的に改善策を伝えるだけでなく、しっかりと寄り添って対策を講じていく。

弊社ではそのようなコンサルティングを行っています。

「お客様へ最高の満足度と安心を提供する」という経営理念のもと、私たちの持つ知識やノウハウを最大限に活用することでより、皆様にとって身近に感じていただける存在になりたいと考えております。

また、昨今のような大変革期は高いリスクの中での経営になります。

その反面、同業他社との差をつける「機会」であるとも言えます。

混沌とした世情を「機会」と捉え更に成長していくためのお手伝いを我々はさせていただきたいと思っております。

企業が持続的に発展していくために必要な戦略や備えを各企業の実態に合わせて構築するお手伝いをする。そしてそのお手伝いにより地域を発展させていく。

これが私たちの役目であり、また触れ合った企業や地域が発展していくことに何よりの喜び、やりがいを感じております。

私たちの知識・ノウハウが、皆様の快適な未来へつながっていく。

その強い想いを持ってこれからも日々あらゆる事業に邁進していく所存です。

今後とも益々のご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



ラダー経営コンサルティング 代表
中小企業診断士

吉岡 慎吾

大切な会社を、

安心して大きく育てるために

伴走型コンサルティング

経営戦略策定支援

管理会計導入支援

BCP策定支援

事業承継・M & A支援

スタートアップ支援等
その他経営支援

補助金申請支援



伴走型コンサルティング

Accompanying Consulting

専門家が常におそばに

目的はお客様に安心を

通常コンサルティングといえば、「コンサルタントから一方的に改善点を説明されて実行する。」

このようなイメージを持たれていらっしゃる方も少なくはありません。

私どものコンサルティングは伴走型コンサルティングと言いまして、「一緒にやり抜くこと」をモットーとしております。

通常のコンサルティングでは企画や改善策が現実とかけ離れすぎて「絵に描いた餅」と呼ばれるようなものも多くあります。

そのような距離感のあるコンサルティングを私どもは実施しません。コンサルタントの語源でもある、「コンサルト=共に座る」という基本を大事にし、企業様と同じテーブルで一緒に解決に向けて尽力していきたい。それが当社のコンサルティングです。

伴走型コンサルティングの強み

その1

毎月のお伺いを行うことで悩みを共有することができます。毎月完成した試算表の結果などを元にコンサルティングを実施していきますので常に現状での課題を明確にすることができます。

その2

伴走型であり、実現可能な対策を一緒になって検討していきます。そのため、社内の経営資源の余力などをしっかりと把握した上で実施の検討がなされるため、失敗が少ないことが特徴です。

その3

目的地を常に共有できるため、計画の修正、変更が容易にできます。この不確定な時代、スピーディーに展開していくためには計画の変更を適時、適切に実施することが重要です。これにより、目的地への到達スピードを向上させることが可能になります。



経営戦略策定支援 Business Strategy

目標を明確にすることで 更なる発展を

経営戦略についての話になると
 「経営戦略とは何のことを指すのだろうか」
 「経営戦略とは具体的にどのようにして立てることが
 良いのだろうか」
 このようなお話をよく伺います。
 経営戦略は企業が生き残るために重要な戦略のことを
 指しており、重要な決定事項のことを指します。
 経営戦略を決定し、達成することで企業は存続を続ける
 ことが可能となります。

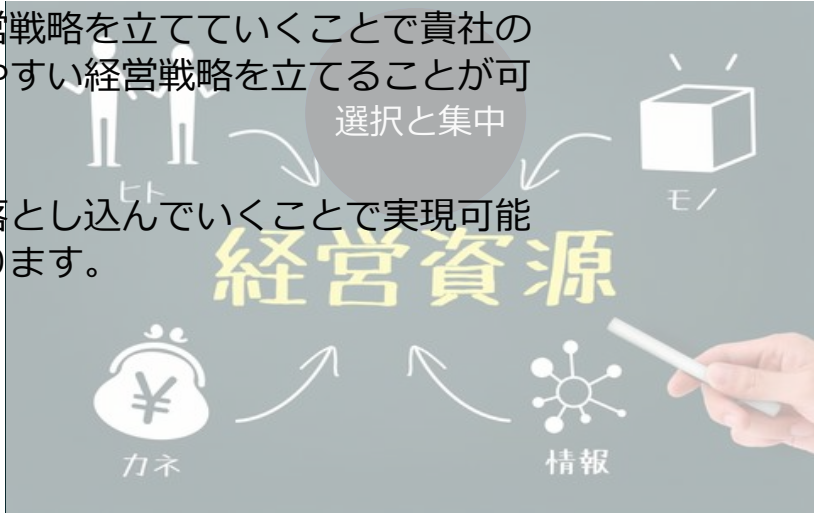
経営戦略を立てることは難しいことではありません。
 コンサルティングを活用すれば社長の想いや考えを可
 視化することが可能になります。
 また、その思いを実現させるためにもしっかりとした
 相談相手（軍師・参謀）がいることが重要です。
 私どもはフレームワークなどを活用し、わかりやすい
 経営戦略の策定をお手伝いいたします。

経営戦略を立てるメリット

経営戦略を立てるためには自社の状況や競合の状況を把握する必要があります。
 自社の強み、経営資源などを把握することで自社の進べき方向性を明確にすること
 ができます。

私どものコンサルティングと協同で経営戦略を立てていくことで貴社の
 経営資源をしっかりと把握したわかりやすい経営戦略を立てることが可
 能になります。

この経営戦略を基幹とし、事業計画に落とし込んでいくことで実現可能
 な事業計画を作成することが可能となります。





財務会計コンサルティング

Financial Consulting

未来の安心を得るために 管理会計という選択を

黒字のはずなのになぜか資金が不足しているように感じる。このような経験をされた経営者の方は少なくないでしょう。

何故このようなことが起きるのか？

原因は企業ごとに異なります。

私どものコンサルティング「お金の見える化」により、原因を究明することで資金に関する経営者のストレスを緩和することができます。

お金の見える化とは、現在の損益の状況から最終的に決算の時点でどの程度のキャッシュが残るのか？

ということをも可視化することです。「予実管理」や「管理会計」とも言われています。

通常の会計である「財務会計」ではなく、自身でコントロールしていく「管理会計」を導入することで資金の残高を先読みし、経営の判断材料を準備することを言います。

【管理会計を導入するメリット】

その1 具体的な目標を意識することが可能となります。

その2 現預金・売掛金などの残高について未来が予測できます。

その3 目標達成意識が向上します。

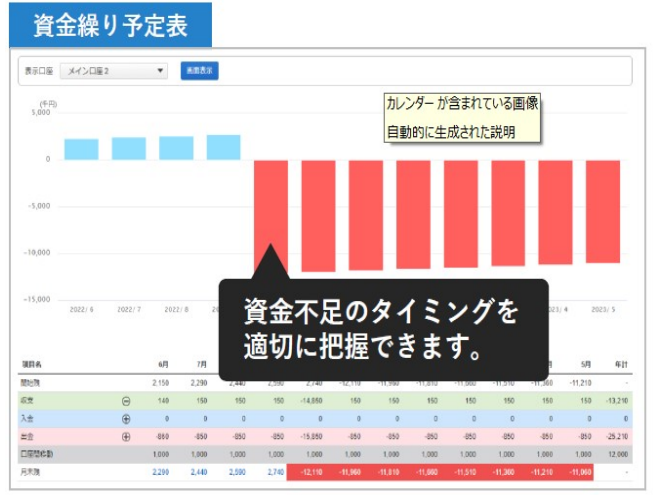
ビジネス分析グラフ



財務会計コンサルティング（予実管理）

Financial Consulting

予実管理専用のソフト^{※1}を使用した管理を実施



【特徴その1】^{※2} 資金の必要なタイミングをわかりやすく判断できます。

計画策定方法

前期の元帳の中身を簡単に確認可能

経営計画を達成するための、具体的なアクションプランを入力・確認することができます。

科目	計画	20X9/4	20X9/5	20X9/6	20X9/7	20X9/8	20X9/9	20X9/10	20X9/11	20X9/12	年計
410 売上高	自入力	15,033	18,520	13,880	12,677	23,120	13,935	15,608	21,415	23,043	207,880
421 売上値引戻り高	自入力	12,620	13,714	12,164	23,000	0	0	0	0	0	61,498
422 不動産売上高	自入力	34	55	53	59	103	59	44	60	82	718
売上高		3,376	3,315	3,342	3,306	3,286	3,365	3,337	3,295	3,384	39,909
430 前首割卸高	入力不可	3,433	3,471	3,476	0	0	0	0	0	0	10,380
432 仕入高	科目連射	18,375	21,780	17,115	3,303	17,241	18,901	24,850	0	0	247,051
442 期末割卸高	科目連射	15,969	17,066	15,969	0	0	0	0	0	0	71,610
商品仕入原価		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
変動人件費		6,145	5,324	5,305	4,260	7,037	4,693	4,424	6,761	10,380	33,000

【特徴その2】 経営戦略に乗っ取った事業計画を作成し、経営判断の材料をわかりやすく提供することが可能となります。

試算表といった過去の会計のみで判断していたものから未来を予測し経営判断を行う。これが管理会計です。

※1 bixidは株式会社YKプランニングの登録商標です。
 ※2 資金繰り予定機能にはオプション料3,000円（税抜き）/月額が掛かります。



事業継続計画策定

Make a BCP plan

何が起こるかわからない
そんな時代だからこそ
常日頃から備えることで
安心を

事業継続計画（=Business Continuty Plan=BCP）という言葉をご存じですか？

近年、感染症の蔓延、大雨や大雪などの自然災害、テロなどの影響を受けた際に、中核となる事業を継続若しくは早期復旧を可能とするために平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことです。

近年の世界情勢を見れば明らかですが、緊急事態というものは突然発生するものです。

緊急事態への対処ができないことにより廃業や従業員の解雇などといった事態へと発展してしまうかもしれません。そうならないためにもBCPを周到に準備することで、早期の復旧体制を確立し、企業体制の強化が図れます。また、顧客や地域社会から信頼を得ることが可能となるといったメリットも享受できます。

BCP策定のメリット

その1

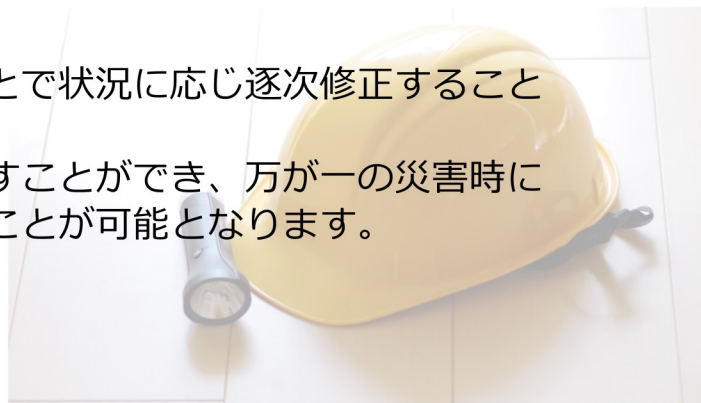
大災害など緊急事態が発生しても対応力の高い企業になることができます。

その2

災害への対応能力の高さは顧客からの信用度を高める効果があります。

伴走型支援のコンサルタントに依頼することで状況に応じ逐次修正することができます。

これにより、計画の形骸化、陳腐化をなくすことができ、万が一の災害時においてもスムーズに企業体制を復旧させることが可能となります。





事業承継・M&A

Business Succession・M&A

会社は自分の分身

その会社を永続させていくために

長年続けてきた会社には有形なもの無形なものを問わず様々なものが存在しています。

今まで築き上げてきた信頼、経営資源、経営理念、技術力、顧客など様々なものが存在していますが、経営者や後継者は当たり前すぎてその重要性や貴重さに気づかれていない場合があります。

しっかりと時間をかけて企業の棚卸しを行い、次の経営者にバトンタッチをしていく必要があります。

しっかりとバトンタッチができた企業というのは、その企業が持つ強みや価値が把握されていることが多い傾向にあります。

そのため、その強みや価値を再構築して新たな強みとすることが可能となります。

次世代にバトンタッチした企業というものは強みを生かすことで更なる発展を可能とすることができるのです。

事業承継にあたり…

その1

一般的に事業承継を円滑に進めていくために必要な期間は5年から10年と言われています。
早めの対策がしっかりとした引継ぎに繋がります。

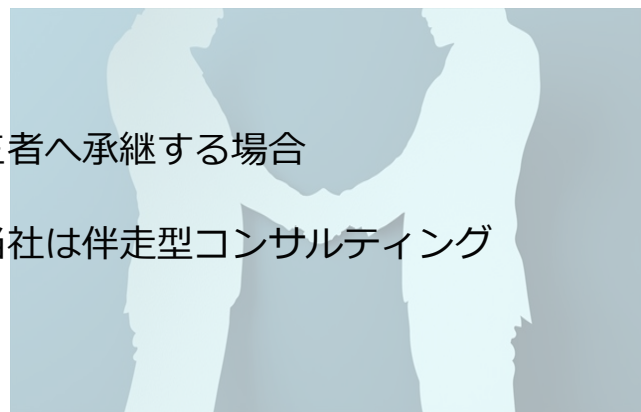
その2

私どもの強みである補助金を活用した事業承継をおすすめすることで企業側の負担を軽減することを推進しております。
また、税理士と協同で税負担を少なくするための施策も提案いたします。

事業承継には色々な形があります。

親族に承継する場合、従業員に承継する場合、第三者へ承継する場合

各企業のケースに合わせた対応が求められます。当社は伴走型コンサルティングによりしっかりとした対応を行います。





補助金申請支援

Assistance Payment

事業を更に加速させる
ために

補助金活用で負担軽減

補助金とは事業所が実施する設備の投資や専門家に対し支払う費用に対して、国がその一部を補助してくれる仕組みです。

最近は特によく耳にするようになったのではないのでしょうか？

しかし、補助金には受け取った後に利益が出た分を納付する「収益納付」や実績の報告を受給後に実施しなければならないものも少なくありません。

また、申請のための手続きも煩雑なため、申請の途中でとん挫してしまう事業所様も多く存在します。

コンサルタントが手助けすることにより、申請のお手伝いを実施し、かつその補助金での効果を最大限にすることが可能となります。

私どもは単なる補助金申請のコンサルタントではなく補助金を最大限に生かすためのコンサルタントを提供いたします。

補助金申請支援の概要

補助金にはその時点の政策に応じた補助金が存在します。

生産力を向上させる補助金、省エネルギーを促進させる補助金、事業を再構築させる補助金、事業承継の補助金など色々な補助金がある時期に存在します。

私どもは、ご依頼をいただいた事業所様に合った補助金をその都度コーディネートし提案させていただきます。

また、中小企業診断士の有資格者が対応させていただきますので、その事業に関する分析もしっかりとお話させていただきます。

その他、金融機関との連携により、借入金の相談なども合わせて行うことで企業の負担を軽減することが可能です。

Next Stage



コンサルタントの流れ

～開始時における流れの一例～

1	決算書等 お預かり	決算書、決算内訳書、事業概況説明書、総勘定元帳をお預りさせていただき財務面からの分析を実施いたします。
2	ヒアリング	財務面からの分析結果を踏まえ、組織面、生産面、販売面といった多面的な角度からヒアリングを実施します。
3	課題等の 決定	解決するための課題・問題点を顧問先様と協議の上決定します。
4	事業計画書の作成（コンサルタント内容によっては省略）	
5	月次コンサルタントへ移行	

～月次コンサルタントの一例～

1	試算表	試算表、管理会計用のデータを弊社へお渡し願います。
2	ヒアリング	資料等を作成する上で必要な内容をヒアリングいたします
3	資料作成	いただいた試算表及びヒアリング等にて発覚したコンサルティング資料を弊社にて作成いたします。
4	月次会議	経営会議において資料の発表及び対策の検討を実施します
5	検証	実施した対策の検証を実施します
6	課題抽出	検証結果を元に更なる課題を抽出しプロジェクトを推進させます

Rudder Management Consulting



ラダー経営コンサルティング

〒802-0804

address : 福岡県北九州市小倉南区下城野
一丁目1-15 ジャミロ小倉701号

TEL : 093-600-2889

FAX : 093-600-2892

URL : <https://rudder-consulting.jp>

