

ビジョン実現サポート 6ヶ月間スケジュール表

ゴール

1・御社のキャッシュフロー計画を策定し、その進捗を毎月確認する場を提供することを通じて、**経営における判断基準**を持てる思考回路を身に付けていただきます。

2・キャッシュフロー経営は、あくまでも経営の1つの柱であり、全てではありません。前提として、カンパニースピリッツやビジョン、ミッション、セルフイメージを明確にし、それらを裏付けるものです。よって、それらを**体系的に考える場を提供すると共に、一緒に考える**ことで、ブレることなく経営に専念できる状態を確立していただきます。

3・以上のことを、あくまで受身ではなく、自らが勝ち取るという高い志を持っていただき、そこにひながわ税理士事務所のサービスを活用していこうという自立的な学習意欲のある方に対して、我々は一丸となって全力でサポートさせていただきます。

スケジュール

| | 1カ月目 | 2カ月目 | 3カ月目 | 4カ月目 | 5ヶ月目 | 6ヶ月目 |
|--|----------|-------------|-------------|-----------------|------|------|
| 1・年間のキャッシュフロー計画表を策定する ◆過去1年間のお金の流れの全体像を把握する。(現状把握) ◆あなたの会社の1年間の経営の枠組みをお金の観点から道筋をつくる。そして、そこに根拠を持たせる。 ◆今年1年間の目標値を設定する。(売上、粗利、利益目標) | CF計画表で確認 | CF計画表の作成 | CF計画表の作成 | | | |
| 2・目標を達成するためにプランの見直しを行う ◆日々の活動について、プラン(計画立案)、ドゥー(実行)、シー(見直し)の習慣をつけていき、それを高速回転させていく。(毎月の電話コーチングにより) ◆日常で発生する重要度の高い課題についてコーチングを行う。 | | | | CF計画表の運用・進捗チェック | | |
| 3・ビジョンを策定する ◆1、3、10年のビジョンを策定する。 ◆カンパニースピリッツや、ミッション、セルフイメージの明確化 | | ビジョナリーマップ作成 | ビジョナリーマップ作成 | | | |
| 4・年間のアクションプランを策定する ◆その数値目標を達成するためのアクションプランを描く。 ◆毎月の進捗を確認し、軌道修正 | | | アクションプラン作成 | アクションプランの進捗チェック | | |