

# MBA経営コンサルティング

## 1 MBA経営コンサルティングの目標

全ては、対象企業の成長のため

## 2 具体的な流れ

- スクリーニング（基本情報、財務諸表、ヒアリングから、課題、改善方法の可能性を見積もる）
- 可能性があれば、コンサルティング契約締結
- 財務諸表の徹底的な分析\*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- 商品の性能の評価\*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- マーケティングの評価\*\*\*\*\*
- 売掛管理\*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*

## 3 一般的な経営コンサルティングとの違い

- 資本充実の際の\*\*\*\*\*の検討が可能。
- マーケティングの際の\*\*\*\*\*の検討が可能。
- 仕入の局面における\*\*\*\*\*及び隣接法令への適合性の検討が可能。
- 代金回収の確実性を高められる（\*\*\*\*\*）。
- 労働法に通じている。

#### 4 一般的な法律顧問との違い

- 数字に基づいた提案。
- 複利運用というビジネスの常識に基づいた提案。
- 利息の3層構造という金融の常識に基づいた提案。
- 精緻なビジネスフレームワーク理論に基づいた考察、提案。

#### 5 なぜ、「今」動くべきか

- 複利効果
- 財務効率の向上による\*\*\*\*\*のサイクル高速化が可能。
- 補助金・銀行借り入れからの脱却が早期化。
- 補助金交付要綱やコベナンツから解放され、\*\*\*\*\*のサイクルを早められる。
- 圧倒的な資本力を背景に研究開発に踏み出すことができる。
- \*\*\*\*\*。後追いは必ず利益率が下がる。
- 製品ライフサイクルのスイートスポットを長期間享受できる\*\*\*\*\*。
- \*\*\*\*\*

#### 6 具体的手法の一部（コアノウハウ）

- \*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- 人\*\*\*\*\*

## 7 目標設定

企業ごとに異なる。

例

◆\*\*\*\*\*

◆\*\*\*\*\*

◆\*\*\*\*\*

## 8 見込み費用

8万8000円／1時間の完全時間報酬制。「時間」には関係する全ての時間(入力時間、計算時間、検討時間、移動時間、提案資料作成時間等)が含まれる。

和歌山市内中心部の企業の例(必要最低限に近いケース)

\*\*\*\*\*

合計 \*\*\*\*\*時間

(\*\*\*\*\*円)

進んで、改善フォローの費用は、総合改善計画の複雑さによる。

以下は、極めて単純な場合の例。

\*\*\*\*\*

合計 \*\*\*\*\*時間

(\*\*\*\*\*万円)

## 9 その価値があるか

合計\*\*\*\*\*円のコンサルティングフィーの投資は回収できるのか。

仮に、年間\*\*\*\*\*円のキャッシュフローが改善。\*年かけて遡減とする。

\*\*\*=%(遡減しない場合 \*\*\*=%)

極めて単純に言うと、\*年間、平均して\*%の利息が付いて\*\*\*\*\*円

はもどってくる。（\*%の場合の\*\*\*\*\*は\*\*\*\*\*円）