



| 視点 | 財務分析の視点（原則基礎編受講者のみ） | 財務管理の仕組みの視点（原則実践編受講者のみ） | 新規利用者確保の視点（全員記入） | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|---|--|------|-----------------|--|---|--------------------------|--|---|-------------------------|--|---|------------------|----------------|--|-----------------|------------|--|-------------------|-------|--|-----------------------|----------------|--|----------------|-------|--|-------------------|----------|--|---|--------|-----------------------|------|--------------------|--|---|-------------------------|--|---|---------------------------|--|---|------------------|--|--|-----------------|--|--|-------------------|--|--|-----------------------|--|--|----------------|--|--|-------------------|--|--|---|--------|------------|------|-----------------------|--|---|-----------------------|--|---|-------------------|--|---|------------------|-----------|--|-----------------|-------------|--|-------------------|-------|--|-----------------------|---------|--|----------------|-------------|--|-------------------|-----------------|--|
| 経営テーマ | 正常値・異常値を理解する | 打ち手を先行管理する | 顧客獲得の再現性を高める | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 研修からの学び | <p>研修を受けての気づきや学びは？（原則基礎編受講者のみ）</p> <p>基本的な用語や意味を確認することが出来た。減価償却費や国庫補助金等特別積立金などは会計上のルールということであったが、それをスムーズに頭の中でイメージするまでには、慣れも必要でまだまだ時間がかかると感じています。また、経営判断上では管理会計の視点が大切ということを学びました。</p> | <p>研修を受けての気づきや学びは？（原則実践編受講者のみ）</p> | <p>研修を受けての気づきや学びは？（全員記入）</p> <p>「顧客が求めているものは何か、それに対して提供できるものは何か、そのことについて情報発信しているか、それらを継続して行っているか」について</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 現状 | <p>現状の自分自身の認識レベルや部下の認識レベルは？（原則基礎編受講者のみ）</p> <p>事業活動計算書により、前年度比較の増減を認識する程度のレベルであり、そこから何をどのように分析すればよいかわからない。そもそも分析した結果を数値化して次年度の目標値をたてることを厳密には行っていないように感じている。</p> | <p>現状の法人の財務管理の仕組みの課題や改善の方向性は？（原則実践編受講者のみ）</p> | <p>現状の顧客獲得の仕組みや再現性を高める方法は？（全員記入）</p> <p>全ての相談や情報に対して、まずは傾聴から入る姿勢を持ち、顧客が何を求め、何に困り、どうすれば良い方向へ向かうのか一緒に考える</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 将来変化予測 | <p>このままのレベルで将来的にはどのようなようになるのか？（原則基礎編受講者のみ）</p> <p>自分がこのままのレベルであると何も変えられないと思います。部下がいれば何も教えることが出来ないと思います。また、分析しても失敗し、迷惑をかけることとなります。</p> | <p>このままの仕組みでは将来的にはどのようなようになるのか？（原則実践編受講者のみ）</p> | <p>このままの仕組みや取組みでは将来的にはどのようなようになるのか？（全員記入）</p> <p>上記の方法は有効な手法として実践している。将来的にも様々な相談や情報が入って来る武器になると思っています。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 踏まえて何をすべきか | <table border="1"> <thead> <tr> <th>STEP 1</th> <th>財務分析の強化（原則基礎編受講者のみ）</th> <th>状況確認</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>① 財務知識の勉強（知識習得）</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>② 財務分析の実施（自法人の数字でトレーニング）</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>③ 財務分析からKPIの設定（経営会議で発表）</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>WHY（目的） 何のために</td> <td colspan="2">（まずは）自らのスキルアップ</td> </tr> <tr> <td>WHAT（テーマ） 何を</td> <td colspan="2">財務分析の手法の習得</td> </tr> <tr> <td>WHEN（期間） いつまでに</td> <td colspan="2">次年度中に</td> </tr> <tr> <td>WHERE（対象範囲） どの範囲まで</td> <td colspan="2">目標を数値で設定できるまでに</td> </tr> <tr> <td>WHO（責任者） 誰が</td> <td colspan="2">自分自身が</td> </tr> <tr> <td>HOW（方法論） どのように</td> <td colspan="2">学習を積み重ねる</td> </tr> </tbody> </table> | STEP 1 | 財務分析の強化（原則基礎編受講者のみ） | 状況確認 | ① 財務知識の勉強（知識習得） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | ② 財務分析の実施（自法人の数字でトレーニング） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | ③ 財務分析からKPIの設定（経営会議で発表） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | WHY（目的） 何のために | （まずは）自らのスキルアップ | | WHAT（テーマ） 何を | 財務分析の手法の習得 | | WHEN（期間） いつまでに | 次年度中に | | WHERE（対象範囲） どの範囲まで | 目標を数値で設定できるまでに | | WHO（責任者） 誰が | 自分自身が | | HOW（方法論） どのように | 学習を積み重ねる | | <table border="1"> <thead> <tr> <th>STEP 2</th> <th>財務管理体制の強化（原則実践編受講者のみ）</th> <th>状況確認</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>① 経理体制の見直しと試算表の早期化</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>② 月初経営会議の強化（予実対比に対する深堀）</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>③ 先行管理体制の強化（未来会計に対する管理会計）</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>WHY（目的） 何のために</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>WHAT（テーマ） 何を</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>WHEN（期間） いつまでに</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>WHERE（対象範囲） どの範囲まで</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>WHO（責任者） 誰が</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>HOW（方法論） どのように</td> <td colspan="2"></td> </tr> </tbody> </table> | STEP 2 | 財務管理体制の強化（原則実践編受講者のみ） | 状況確認 | ① 経理体制の見直しと試算表の早期化 | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | ② 月初経営会議の強化（予実対比に対する深堀） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | ③ 先行管理体制の強化（未来会計に対する管理会計） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | WHY（目的） 何のために | | | WHAT（テーマ） 何を | | | WHEN（期間） いつまでに | | | WHERE（対象範囲） どの範囲まで | | | WHO（責任者） 誰が | | | HOW（方法論） どのように | | | <table border="1"> <thead> <tr> <th>STEP 3</th> <th>新規利用者確保の強化</th> <th>状況確認</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>① 地域相談員体制の強化①（仕組みの整備）</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>② 地域相談員体制の強化②（仕組みの運用）</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>③ 質問型営業のトレーニング・実践</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/>完了 <input type="checkbox"/>検討</td> </tr> <tr> <td>WHY（目的） 何のために</td> <td colspan="2">地域で支え合う為に</td> </tr> <tr> <td>WHAT（テーマ） 何を</td> <td colspan="2">地域相談員の活動領域を</td> </tr> <tr> <td>WHEN（期間） いつまでに</td> <td colspan="2">次年度中に</td> </tr> <tr> <td>WHERE（対象範囲） どの範囲まで</td> <td colspan="2">天王地区全域に</td> </tr> <tr> <td>WHO（責任者） 誰が</td> <td colspan="2">法人相談員・ケアマネが</td> </tr> <tr> <td>HOW（方法論） どのように</td> <td colspan="2">顔の見える関係づくりをしていく</td> </tr> </tbody> </table> | STEP 3 | 新規利用者確保の強化 | 状況確認 | ① 地域相談員体制の強化①（仕組みの整備） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | ② 地域相談員体制の強化②（仕組みの運用） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | ③ 質問型営業のトレーニング・実践 | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | WHY（目的） 何のために | 地域で支え合う為に | | WHAT（テーマ） 何を | 地域相談員の活動領域を | | WHEN（期間） いつまでに | 次年度中に | | WHERE（対象範囲） どの範囲まで | 天王地区全域に | | WHO（責任者） 誰が | 法人相談員・ケアマネが | | HOW（方法論） どのように | 顔の見える関係づくりをしていく | |
| | STEP 1 | 財務分析の強化（原則基礎編受講者のみ） | 状況確認 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ① 財務知識の勉強（知識習得） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ② 財務分析の実施（自法人の数字でトレーニング） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ③ 財務分析からKPIの設定（経営会議で発表） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHY（目的） 何のために | （まずは）自らのスキルアップ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHAT（テーマ） 何を | 財務分析の手法の習得 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHEN（期間） いつまでに | 次年度中に | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHERE（対象範囲） どの範囲まで | 目標を数値で設定できるまでに | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHO（責任者） 誰が | 自分自身が | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| HOW（方法論） どのように | 学習を積み重ねる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| STEP 2 | 財務管理体制の強化（原則実践編受講者のみ） | 状況確認 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ① 経理体制の見直しと試算表の早期化 | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ② 月初経営会議の強化（予実対比に対する深堀） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ③ 先行管理体制の強化（未来会計に対する管理会計） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHY（目的） 何のために | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHAT（テーマ） 何を | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHEN（期間） いつまでに | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHERE（対象範囲） どの範囲まで | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHO（責任者） 誰が | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| HOW（方法論） どのように | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| STEP 3 | 新規利用者確保の強化 | 状況確認 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ① 地域相談員体制の強化①（仕組みの整備） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ② 地域相談員体制の強化②（仕組みの運用） | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ③ 質問型営業のトレーニング・実践 | | <input type="checkbox"/> 完了 <input type="checkbox"/> 検討 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHY（目的） 何のために | 地域で支え合う為に | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHAT（テーマ） 何を | 地域相談員の活動領域を | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHEN（期間） いつまでに | 次年度中に | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHERE（対象範囲） どの範囲まで | 天王地区全域に | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WHO（責任者） 誰が | 法人相談員・ケアマネが | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| HOW（方法論） どのように | 顔の見える関係づくりをしていく | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 相談したいこと 確認したいこと | 財務分析の手法 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |