

『アイリス経営』のご案内

【 中小企業経営者のみなさま 】

“休業・廃業や解散をする企業の5割は経常損益が黒字”

“2025年までに3割の企業が廃業する可能性がある”

これは国が公表しているデータです。原因をご存知でしょうか。

それは “後継者不足” です。

今後、会社を存続させていくためにはこの「後継者」、ひいては「人材育成」の問題は避けては通れないものとなります。

現在、この問題でお悩みの経営者様、『アイリス経営理論』の導入を是非ご検討ください。

私たちと一緒に経営基盤を強化し、**百年続く企業**を作りましょう！

『アイリス経営』のご案内

【 『アイリス経営』の目的 】

1. **事業部別採算制度**の導入による経営状況の可視化
2. **事業部別経営会議制度**の導入による経営者に頼らない組織づくり
3. **M & A 経営戦略**のための情報提供による経営基盤の強化
4. 経営の可視化と組織戦略による**多角化経営**の布石づくり
5. 株主としての会社所有と会社経営の分離による**事業承継**の布石づくり

『アイリス経営』を導入いただきますと、弊社が提唱します『**アイリス経営理論**』に基づき、御社の経営基盤強化・事業承継をバックアップします。

まずは**事業部別採算制度**や**事業部別経営会議制度**を用いて、収益力の強化や人材の育成といった、**経営基盤**そのものの強化を図ります。将来的にはM & A戦略や多角化戦略の導入、事業承継まで視野に入れてサポートしていきます。

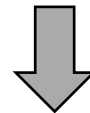
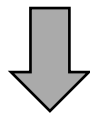
アイリス経営理論

事業部別採算制度

業績を可視化し、現状の業績を正確に分析することで、収益力の強化を図ります。

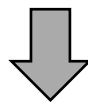
事業部別経営会議制度

責任と権限を与えることで、主体的に業務に取り組む環境を構築し、人材育成を図ります。



経営基盤の強化

2つの戦略を遂行することで、「収益力」と「人材」の面で経営基盤が強化され、将来的な組織戦略、事業承継のための布石づくりをします。



M&A戦略

多角化戦略

事業承継

1. 経営基盤の強化

(1) 事業部別採算制度

御社既存の事業部を採算性部門と非採算性部門に細分化します。細分化した部門にはリーダーを配置し、各リーダーに業績を管理させます。このとき用いる指標は効率性を反映させた「1時間当たりの業績」です。

この業績を全社で共有することで「可視化」し、御社の現状を正確に把握し収益力の強化を図ります。

(2) 事業部別経営会議制度

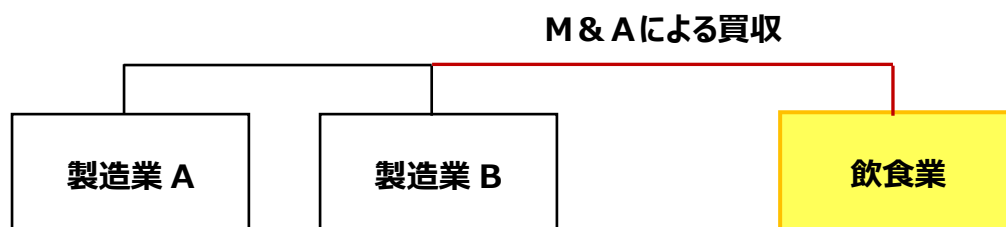
事業部別に把握した経営課題に対する、具体的な改善計画を作成します。計画を立案しただけで終わらないよう、各リーダーが中心となり計画の進捗状況・業績を管理します。

リーダーに事業部運営の権限と事業部業績の責任を持たせることで、主体的に会社経営に取り組むことができる人材を育成します。

2. M & A 経営戦略・多角化戦略

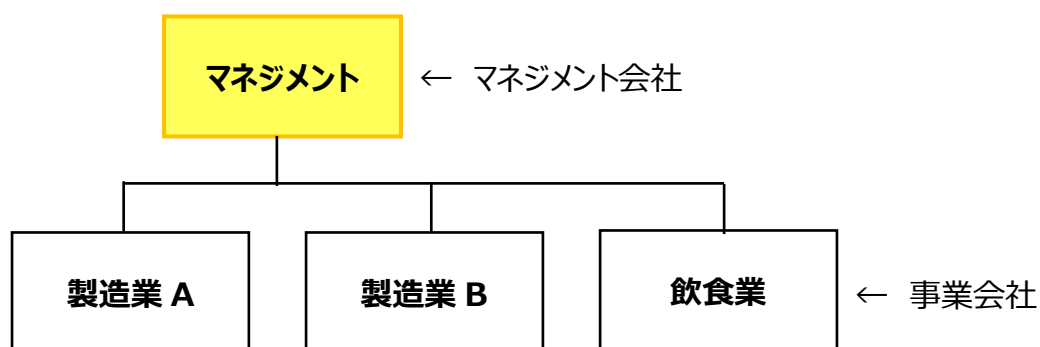
経営基盤を強化し経営環境を整えた後、将来的には M & A による企業買収等や 経営の多角化 を目指します。

(1) M&A 経営戦略



M & A により新規事業を取得し管理することで、リスク分散・収益拡大を図る。

(2) 多角化戦略



マネジメント会社は事業会社の 財務・人事面を管理 する。

管理対価として事業会社はマネジメント会社に手数料を支払う。

契約プラン等のご紹介

1. 契約プランのご紹介

契約形態	顧問契約
契約期間	2年契約（24ヵ月契約）
訪問回数	全24回（1回あたり半日）
月額顧問料	月額30万円（消費税別）

2. 弊社のご紹介

商号	株式会社 I R I S ビジネスサポート
設立年月	1992年2月
グループ企業	アイリス税理士法人
事業内容	・経営コンサルティング業 ・経理アウトソーシング ・労働者派遣事業

