



株式会社ブランニングA  
代表取締役 新井 康悦氏

1999年創業、2007年会社設立。不動産販売など地元企業をクライアントに抱え、折り込みチラシからウェブ制作、テレビCMまで幅広く手掛ける。従業員13人。

福島市のブランニングAは顧客のコスト意識の高まりをとらえ、リーズナブルで高品質の広告サービスを提供、2年で売り上げ・利益を倍増させた。その後押しをしたのが、中期計画策定セミナー(将軍の日セミナー)と予算・実績の管理などを行うMAS監査サービスだ。

(11月2日、同社会議室にて)



シリーズ

中期経営計画で

企業が変わる! Vol.19

# 不況逆手に売り上げ・利益を倍増 会社全体の意識改革で、攻めの経営へ

——景気が低迷する中、業績は好調ですね。

新井 お客様のコスト削減意識が背景にあります。大手に発注していた仕事をリーズナブルな価格の中小代理店に出している。当社では、折り込

みチラシからテレビCMまで、価格は抑えつつも高いクオリティを保ち、地元企業ならではの機動力を生かした広告サービスを提供しています。お陰様で多くのお客様からご支持いただき、この2年で売り上げが2.8倍、利益も2倍に増えました。

——その事業拡大に経営計画を策定する将軍の日セミナーや毎月の予算・実績を管理するMAS監査

サービスが役立ったと聞いています。新井 小島会計事務所さんのすすめで昨年春に将軍の日セミナーを受講し、中期計画を策定しました。5年

先のビジョンが鮮明になったことで、それを実現するために、今何をすべきかが明確になりました。さらにMAS監査サービスでは毎月、予算と実績を把握できるため、機動的に動

けるようになりました。また、毎月の営業会議で社内に達成状況を公表することで、社員の意識も高まりました。

——社長ご自身の変化は?

新井 毎月のデータを見た小島会計さんから支払期日の調整を助言され、資金繰りの問題が解消して私も会社全体を考える余裕ができました。その効果というわけではありませんが、

社屋購入の決断を後押し

新井 毎月データの調整を助言され、資金繰りの問題が解消して私も会社全体を考える余裕ができました。その効果というわけではありませんが、

社屋購入の決断を後押し

新井 毎月データの調整を助言され、資金繰りの問題が解消して私も会社全体を考える余裕ができました。その効果というわけではありませんが、

社屋購入の決断を後押し

新井 毎月データの調整を助言され、資金繰りの問題が解消して私も会社全体を考える余裕ができました。その効果というわけではありませんが、

今秋念願の社屋を購入しました。購入費や減価償却費などをシミュレーションし、賃貸料と同じ負担でできる計算しました。増員でオフィスが手狭になったことと、将来を見据えての決断です。今後は営業網を拡大し、4年後には県内ナンバーワンの上り上げを目指します。MAS監査はその強力な支援ツールです。

セミナーは全国各地で毎月開催!

■東京会場 (10:00~18:30)  
12月10日(金)、15日(水)、20日(月)  
1月13日(木)、19日(水)、25日(火)

■名古屋会場 (10:00~18:30)  
12月7日(火) 1月24日(月)

■大阪会場 (10:00~18:30)  
12月1日(水)、20日(月)  
1月12日(水)、26日(水)

■福岡会場 (10:00~18:30)  
12月17日(金) 1月17日(月)

※参加費52,500円(税込)  
(テキスト・昼食・5年計画書込み)

中期5カ年計画立案セミナー

ショウグンヒト  
将軍の日

一日で経営計画書を作成!

過去の損益・貸借・キャッシュフローを瞬時に把握し、経営計画をシミュレーション!

効果抜群の少人数制!



目標達成を支援する「MAS監査サービス」

- 5年間の年別数値計画で目標やビジョンを構築
- 1年間の月別数値計画で具体的なプランを実行
- データに基づく意思決定とリスク分析で経営サイクルを確立

「実践経営計画」  
プレゼント

経営計画作成について解説した本書を差し上げます。下記事務局またはHPよりお申し込みください。

「あんしん経営をサポートする会」  
事務局

☎03-5365-1500  
e-mail: ansinkeiei@mapka.jp

詳しくはWebで!!

将軍の日

www.shougun.jp