

# 事業計画策定支援

## オーナーズアジェンダ



戦略とトランスフォーメーション

- 近年、デジタル化の加速、遵守しなければならない法律・規制の複雑化、コロナ禍の発生による常識の変容等により、ビジネスを行っていく上での前提が大きく変化しています。これまで、ご自身の持つ発想力、直感、才覚を武器に、事業を発展させてきたオーナー経営者にとっても他人事とは言えず、環境の変化を把握・分析したうえで、舵取りを行う必要性が高まっています。ご自身が創業者ではなく、カリスマ経営者の後を継ぐ方である場合は、なおさらです。
- ステークホルダーに対して説明責任を果たすことの重要性は増しています。事業計画の公表は、自社の成長への道筋、目指すべき姿を示す有用な手段といえます。特にファミリービジネスを行っている場合、ファミリーの利益のみに焦点を当てた経営ではなく、ステークホルダーとの関係をどのように捉え、企業が持続するためにどのような経営を行っているかを発信する良い機会といえます。

## PwCサービスイメージ

### 事業計画策定支援

#### 策定手順（例）

Step 1. 事業計画の位置づけの整理	Step 2. 将来に向けた事業環境の把握	Step 3. 戦略・施策の検討	Step 4 部門レベルでの検討	Step 5. 最終確定・公表資料の作成
<ul style="list-style-type: none"><li>● 事業計画策定方針の決定</li><li>— 存在意義、ビジョンの再確認</li><li>— 前回事業計画との整合性検討</li><li>— ストレッチの程度を検討し目標を仮設定等</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 外部環境分析</li><li>● 内部環境分析</li><li>● 競争力の源泉（コアコンピタンス）の明確化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 戦略の検討</li><li>● 戦略に沿った組織設計変更の要否検討</li><li>● 具体的な施策の検討</li><li>● 数値計画およびシナリオの検討（トップダウン目標）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 各部門での検討および部門計画の集計</li><li>● 部署レベルでのアクションプランの策定</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● トップダウン目標と部門計画の調整、数値の確定</li><li>● 外部公表用資料の作成</li></ul>

## サービスの特長

### 豊富な経験

- 事業計画策定に関する過去のプロジェクト経験をもとに、数値計画作成の実務から社内関係者の合意形成に至る討議まで総合的に支援

### プロフェッショナルとしての視点

- 事業計画を策定するうえでの典型的なフレームワークを用いて網羅性を担保しつつ、プロフェッショナルが客観的な視点を提供