

ヒマワリ感動経営株式会社

第3期決算・事業報告：始期R4年11月1日・終期R5年10月31日

- 支援実績 経営支援企業：19先
▶前期に引き続き、県内の顧問先様・モニタリング関与先様・支援機関からの経営相談先様の支援が中心でした。
- 支援業種 小売業3・自動車販売整備1・建設業2・製造業3・縫製業2
建築業1・飲食業5・運送業1・その他2
▶今期は、コロナ禍からの需要回復の取り込みや運営体制の支援が多く、特に飲食業に関与させていただきました。
- 策定計画内容 経営改善計画2・再生計画1・事業承継1
▶今期は、既存事業を見直す相談が増加し、1案件当たりの対応時間が増加したため、新たな依頼件数が減少しました。
※R5.12月末時点で、長期案件が完了となるため、新たな計画策定等のご依頼対応が可能となります。
- 財務面 売上は前年をわずかに上回り、経常利益を確保しましたが、増収減益となりました。
売上面では、県外の業務と研修の依頼を停止し、県下全域でのご依頼・ご相談を優先させていただきました。
なお、事業再構築等の補助金受注はございません。
経費面では、県外への勉強会・セミナー・ベンチマーキング会参加などの研修費、旅費交通費、宿泊費、交際費、また県下全域への移動費が前年より増加しました。
計画策定における1案件当たりの対応期間が長期化したため、経費が増加傾向にありますが、決算期での進捗案件は経費を計上、売上は未計上（来期計上予定）となっております。
- 事業面 稼働日数 335
うち、支援面談日数 220
うち、未来投資日数 30
▶今期は、計画策定における1案件当たりの対応期間が長期化したため、支援面談日数は増加しました。
また、毎月勉強会に参加するなど、未来投資を増やし、支援能力向上に努めました。
- 新たな取り組み ▶「社長塾セミナー」を新たに開発。
・成長戦略策定シート（A4、2枚）のバージョンアップ（より短期間で作成でき、納得感と成果アップ）。
・ホームページからの面談予約受付機能、概算見積り作成機能の追加。
- 成長した点 「あるべき姿を語る」のではなく、「あるべき姿を実現する」へシフト。
▶実現可能性ではなく、必ず着手できる実践可能性にフォーカス。
- 継続取り組み 弊社（自分）のお役立ち次第でみな未来が変わる。
人員採用
▶輝き導き業として、出会う人を笑顔に、そして人生の主役に。
- ◆ 来期方針 支援面 ◆二刀流（全社方針の決定と方針をけん引するリーダー育成）。
個の成長支援で、トップラインが上がる＝全体の底上げができる。
財務面 ◆弊社・関与先様の進化・成長へ向け、人員を含め積極投資します。
事業面 ◆弊社コミュニティによる勉強会や工場見学等（ベンチマーキング会）。
- ◆ 来期テーマ ▶個の成長支援
▶地域貢献事業への参加：鳥取立志教育支援プロジェクト（学生向け）
▶No1、本物に触れることで、自己成長へ
- ◇ メッセージ 補い合うのは、強みを更に発揮するため（天井を高くする・潜在能力の発揮へ）。
経営は一人では為せない。だからこそ、社員一人ひとりが秘める能力を十分に発揮できる会社をつくる。

令和5年12月8日



ヒマワリ感動経営株式会社

ヒマワリ感動経営株式会社

代表取締役 山本 宗人