



株式会社エー・ディーアンドシー  
代表取締役 荒川 浩司氏

1997年に仕事仲間だった屋宜尚登専務らと設立。  
企画デザインから施工まで守備範囲の広さと迅速な  
仕事がモットー。資本金1300万円、売上高5億2000  
万円、従業員10名。 <http://www.adandc.jp/>

店舗などの企画デザインから施工まで手掛けるエー・ディーアンドシー。大手企業との競合で業績の先行き不安が募っていたが、将軍の日セミナーをきっかけに経営計画に取り組み、幹部の意識改革や新事業進出などに成果を上げた。トップ自ら経営の設計図としても役立てている。

（7月12日、同社がデザイン・施行を手掛けたカフェ「ner」にて）

シリーズ

中期経営計画で

企業が変わる! Vol.17



# 経営計画は自社の設計図 プレイヤーから経営者に脱皮

■素敵なカフェですね。

荒川 この店は、当社オリジナルの家具を使い、イタリアのボールをモチーフにデザインしました。当社は、こうした店舗やビルの内装デザイン・施工から、住宅のリフォーム・リノベーションまで幅広く手掛けています。

ただ、ここ数年は大手企業との競

合が激しく、この先どう会社を経営

していけばいいのか苦慮していました。そんな時、チェック・コンサルタントの川上樓徳先生から中期計画立案セミナー（将軍の日）を薦められたのです。

■幹部社員に危機意識

■金融機関にも好評

■セミナーの効果は？

荒川 幹部社員と一緒に中期計画を作成したことで、私が漠然と考えていた経営ビジョンが明確化し、共有できました。また、シミュレーションを繰り返すことで、将来、会社が立ちいかなくなるのが分かり、幹部に危機意識が芽生えました。さらに、取引銀行への決算報告の際、中期計画をもとに作成した単年度計画を提示し、資金需要の時期などを説明したところ、融資の内諾もスムーズに得られました。

■今後の事業展開については？

荒川 中期5カ年計画で弾き出した売り上げ目標は、現在の倍の10億円です。4月からは中古住宅の購入からリフォームまで、トータルにプロデュースする不動産コンサルティングの新事業に乗り出しました。将来的には自社のブランディングにも力を入れるのれん分け制度も導入したい。そして独立した社員とグループ経営するの

が私の理想です。

設立以来、常に最前線で仕事をしてきましたが、いつまでも私がプレイヤーでは会社も社員も成長できません。今まで、経営の図面が欲しかったが、どう作ればいいのか正直分かりませんでした。でも今回、ようやく理想の図面が作れ、自分の考え方を社員に示せました。本当に良かったです。

**書籍**  
「実践経営計画」を  
プレゼント

経営計画作成について解説した書籍をご希望の方にもれなく差し上げます。下記事務局までお電話またはホームページ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  
(株式会社MAP経営内)  
☎03-5365-1500  
e-mail: ansinkei@mapka.jp  
ユーザーの声を聴こう!

経営者・後継者のための  
**中期5カ年計画立案セミナー**

東京会場	9月1日(水)	10月14日(木)
	17日(金)	21日(木)
	27日(月)	27日(水)
名古屋会場	9月17日(金)	10月20日(木)
大阪会場	9月22日(水)	10月8日(金)
	28日(火)	21日(木)
福岡会場	9月2日 (木)	10月12日(火)

【各回とも10:00~18:00 参加費52,500円(税込)】

**将軍の日**

たった一日で経営計画書を作成!  
5年間の損益・貸借・キャッシュフローを瞬時に確認し、何度でも徹底的にシミュレーションできる!  
徹底的に自社分析できる少人数制!

詳しくはWebで!! **将軍の日** [www.shougun.jp](http://www.shougun.jp)