

# 前提条件

## (貸しビル仲介業)

# 【月次】 貸しビル仲介業 前提条件

## ○会社概要

- ・貸しビル仲介業を長年にわたり営んでいる。
- ・売上は仲介手数料のみで、営業力を武器に収益を重ねてきた。
- ・役員1名(社長のみ)、従業員27名(内営業が25名)。社員の平均年齢は32歳。
- ・3代目社長(50歳)。5年前に父親から会社を引き継いだ。バリバリの営業肌。
- ・社長の役員報酬は100万円/月で、給料手当に含まれている。
- ・人数が増えたため、2019年10月に事務所ビルのフロアを追加で借り始めた。
- ・担当者別の売上は把握している。給料も歩合制となっている。

## ○近時の業況

- ・3年程前は社員数が20名程だったが、この3年間で30代後半～40代のベテラン・中堅社員がこぞって退職してしまった。
- ・退職理由は、社長の昔ながらの営業方針は先代以上に厳しく、精神的に疲れてしまったとのこと。社員の高給与を目指しているが、今も「給料上げるために稼げ」というスタンスはあまり変わっていない。
- ・その分新卒や営業未経験の若手社員でも採用し、現在は以前より社員数が多くなった。
- ・若手が増え、営業に数字の意識を持ってほしいので、前期から賞与を支給していない。
- ・この会社はコロナウイルスの影響を特に受けていないこととする。

# 問題

## 【社長からの相談】

「営業の人数は増えたが、若手が多い為まだ売上の復調とまではいっていない。少しずつ良くなっているような気がしているが、このままで大丈夫なのだろうか？いつまでこの状態が続くとマズいか、またどうすれば良いか教えて欲しい。」

**問題.** 社長からの相談に答えるため、以下の順序で説明し、どのように導いていけば良いか答えて下さい。

- ①月次決算書を使った現状分析と前提条件から、現状の問題点を指摘する。
- ②このままいったらどうなるかシミュレーションする。
- ③短期的には何をすべきか。
- ④中長期的には何をすべきか。