

経営者マインドの維持には経営計画が必要

経営計画を持ち歩き

経営の判断基準とする経営者も！

経営計画は、企業がその将来に向かって、経営ビジョンや目標を達成するために作成するものです。

経営には、不安がつきものです。製造業なら「急に、注文が入らなくなった」、小売業なら「最近、売れ行きが悪くなってきた」など、経営者であれば、常に先行きについての不安はあるものです。将来への不安があっても、目標(計画)があれば、そこに向かって事業に取り組む意欲が湧いてきます。このような経営者マインドを維持するためにも経営計画が必要なのです。

計画と比較して、マイナスの差異があったとしても(「差異を埋める」手立てはないか)、例えば「売上アップ策を5つくらい考えてみる」など、そこをスタート地点として、次の行動につなげることが大切なのです。

作成した経営計画書をカバンに入れて常に持ち歩き、経営の判断基準として活用している経営者もおられます。

経営者の描くビジョンを 計画に落とし込む

経営者であれば、誰も、3~5年後くらいまでに、なりたい姿や実現したい夢・目標などがあると思います。最初は、そのような思いを計画に表してみるだけで良いのです。

具体的には、次のようなものです。

- ①3年後に、売上を1.2倍にしたい
- ②売上〇億円を達成したい
- ③3~5年後には、2店舗目を出店したい
- ④3年以内に借入金残高を半分以下にしたい
- ⑤業態転換や新事業展開をしたい
- ⑥3年後に累積赤字を一掃したい
- ⑦5年以内に後継者へ引き継ぎたい

中長期の計画から

短期(1年)の計画に落とし込む

経営計画には、長期経営計画(10年程度)、中期経営計画(3~5年)、短期経営計画(1年)等があります。

①長期経営計画

経営方針、長期的なビジョンや「10年後にどうなっていたいか」などをまとめたものです。

②中期経営計画

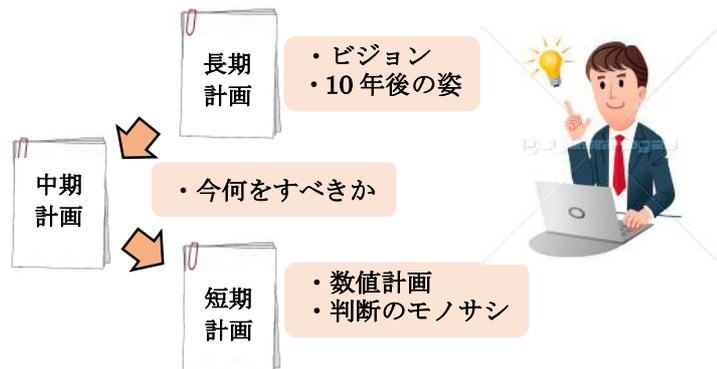
企業の進むべき方向性を明確にし、「今、何をなすべきか」を明らかにするため、「現状から見た将来を示します。現状が変われば将来も変わるため、中期経営計画は毎年、見直すことも必要です。

③短期経営計画

短期経営計画は、中長期の計画をもとに、1年の数値計画に落とし込んだものです。今を知るための具体的な「モノサシ」になります。

予算と実績の差異を測るためのものですから、一度作成したら変更してはいけません。

経営計画の策定にあたっては、まずは、将来の目標やビジョンを明示して、3~5年先を見据えた中長期経営計画を策定し、それを1年目の短期計画に落とし込み、さらに、具体的な実行計画にします。



出典:TKC 事務所通信

タナベ経営共催 経営戦略セミナーのご案内

- 講演テーマ : 『2020年を勝ち抜く中期経営計画を策定せよ』
- 開催日時 : 平成30年11月20日(火) 16:00~18:00 (受付15:45~)
- 会場 : ベイヒルズ税理士法人 地下1階会議室
- 講師 : (株)タナベ経営(東証1部上場) ステージアップコンサルティング部 担当本部長 三浦保夫氏
- 参加費 : ¥3,000 (テキスト代含む)

※詳細のお問い合わせ、お申し込みは [045-450-6701](tel:045-450-6701)(担当 MAS課 加茂・小川)までご連絡ください。