



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」中小企業戦略コンサルタント五十嵐 勉 平成23年07月19日 第520号

町コンセミナー「経営計画」

7月13日、14日、東京(小岩・亀戸)にて「経営計画」セミナーを行いました。題は、「決算書中心・会計中心ではない、実践対応の戦略的経営計画の立て方」です。

中小企業の中で経営計画を策定している会社は多くはありません。10社中1社か2社程度です。また経営計画を策定している会社でもそのほとんどが決算書中心・会計中心の経営計画になっています。

決算書・会計中心の場合、昨年度の数値を持ってきて、今年度の最終利益はこのくらい必要だと。逆算して売上げはこのくらい上げなければ、利益は確保できないと。だから頑張っ、目標の売上げを達成しようと。言っている事は間違いっていませんが、売上げの根拠がありません。ここには根性・努力はあっても戦略がありません。

経営計画を策定する前に「計画の計画」が大事です。現状分析。自社の実体を知る。経営の「全体像」を明らかにする。「お客」「競争相手」「仕入先・銀行」「外部環境」「自社」経営を構成する「大事な要因」を明らかにする。「何を」「どこで」「誰に」「どうやって」売るか。そのために「人」と「お金」をどう配分するか。この「大事な要因」のウエイト付けをする。実行の手順の「項目」を明らかにする。「目的」「目標」「情報収集」「戦略」「仕組み」「戦術」実行項目のウエイト付けをする。これらがすんだあとに経営計画の作業に入る。

計画の計画から経営計画を策定していくと本当の意味での「作戦計画書」になっていきます。ある社長の話です。取引先に自社の経営計画書を見てもらいました。従来型の会計中心の計画書でした。取引先の役員曰く「これは計画書ではない。顧客や同業他社の外部情報がひとつもない。こんな計画書、糞の役にも立たない」社長は悔しかったが、言われていることは正しいと思い、次回から戦略的経営計画を作る事を誓いました。

ちょっと
気になる出来事

7月23日(土)~7月27日(水)までベトナム・ホーチミンとカンボジア・プノンペンに行ってきます。下見です。

参加者は、ベトナム倶楽部に所属しているメンバーで構成しています。ベトナムに特化した証券会社の証券マン、奥さん(ベトナム人)がホーチミンで事業を行なっている夫の某日系銀行サラリーマン、ベトナムで唯一治験事業の許可を取った某税理士たち。

24日ホーチミン市、不動産物件、マンション、工場、市場の視察。

25日ホーチミン市からカンボジア・プノンペンへバスで移動。

26日プノンペン視察。ホーチミンへ。

27日ホーチミン視察。

「五十嵐レポート」「ブログ」などで紹介していきます。

ベトナム経済視察第2弾(11月6日~10日、3泊5日)はハノイ周辺です。来年第3弾は、ホーチミン・ダナンを予定しています。ご期待ください。



一口メモ
成功の秘訣

経営者は未来に賭ける

将来を築くという仕事の目的は、何を明日になってから行うべきかを決めるのではなく、あすを招きよせるには何を今日行うべきかを決めることにある。(「創造する経営者」)

経営者は、その企業の将来について、もっと時間と思索をさくべきであるし、そのほかにも幾多の事柄について、例えば経営者の社会責任とか、地域社会への責任についても、もっと時間と思索をさくべきである。そうした事柄がないがしろにされると、経営者もその企業も、ともに手ひどい罰を受けることになる。(「創造する経営者」)

経営者は常に、現在と遠い将来といった2つの時間を考慮しなければならない。目前の利益のみ追った結果、長期的に見て会社の利益、ひいてはその存続さえもが犠牲にされてしまうならば、経営の問題は決して解決されはしない。

「ドラッカー経営名言集」より

●本「会社は潰れるようにできている」(中経出版) 発売中!

●会社成功塾 毎週日曜日、月曜日 午前10時~12時。

戦略社長塾 毎週土曜日 午前10時~12時。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

