

営業中心の経営計画書作り

役に立たない、決算書の分析中心会計中心ではなく、
営業中心、戦略中心が、本当の経営計画書作りです。

経営計画書作りにはなんとも言えない魅力があるので、社長は誰でも一度は挑戦してみたいと思うものです。しかし社長の熱い思いに水をかけ、台なしにしてしまうのが「財務分析中心、会計中心」の経営計画書作りです。これは単なる偶然から起きたことは、あまり知られていません。本当に役立つ計画書を作るにはまず「こだわらず、とらわれず、片寄らず」の「空」の心になります。次は、何と何に対して、どのような内容で計画を立てるかについて、改めて考え直して見ると正しい答が出てきます。

1. 何に対して計画を立てるかをはっきりさせる
実践的で本当に役立つ計画書を作るには、まず初めに「何と何」に対して計画を立てるか、計画を立てるときの「対象となる」ものを、はっきりさせておく必要があります。

会社は粗利益によって生きており、その粗利益はお客からしか出ません。お客を出発点にして考えると、経営を構成する大事な要因が、計画を立てるときの主な対象になり、それは「8項目」あることが分かります。

これ以外にもう一つ欠かせないものがあります。

2. 利益性の原則もはっきりさせる

それは利益性の善し悪しはどのような条件で決まるか、利益性の原則をはっきりさせておくことになります。

しかし利益性の善し悪しをつかむのはとても難しくなるので、宗教に負けないぐらい怪しい迷信がいっぱいありますが、長年の研究によって利益性の原則が分かりました。

3. どういう内容の計画を立てるか

経営を構成する8大要因と利益性の原則の2つが、「何に対して計画を立てるか」の「何」になります。

次はこれらに対して、「どういう内容」の計画を立てるかになり、これは「戦略」になります。その戦略には「強者の戦略と弱者の戦略」の2種類があり、2つの内容は全く逆さまのアベコベになっています。

もし弱者の戦略で計画を立てるべき会社が、間違えて強者の戦略で計画を立てると、従業員1人当たりの粗利益が「50万円～200万円」も少なくなってしまう。これではたいがい赤字になるはずです。

4. もう一度挑戦して下さい

これらについて、従業員10人～60人規模に焦点を当て、分かりやすく説明しているのがこのDVD-Rです。

このDVD-Rを見たあと、付録の「計画記入用ファイル」に従って、①、②、③と箇条書きで書きとめていくと、分かりやすく使いやすいものが、しかも早く完成します。

初めて経営計画書作りに挑戦される社長、これ迄何回か計画書を作ってきたが今は放置状態になっているという社長は、もう一度挑戦して下さい。きっと内容のいいものができます。

決心のFAX待っています。

ランチェスター経営 (株)
竹田陽一



TEL 092-535-3311
FAX 092-535-3200