

# 経営計画入門。経営計画自体の計画

## 主役を中心にまとめていくと、意外に早くできる経営計画

1. **正しい経営計画とは。**会社と呼ばれる組織体は「粗利益」で生きており、その粗利益は「お客からしか」生まれません。多数の競争相手がいる中で**実際にお客**を作るには、競争力がある「強い商品作り」と、自社の規模に合った正しい「**営業地域の決め方**」、及び「**業界と客層の決め方**」、さらに効果性が高い「**営業方法**」、それに他社よりも優れた「**顧客維持の方法**」の5つが欠かせません。

経営では、この5つが「**主役**」になるのですから、**主役の力**がより発揮できる方法を考えてこれをまとめると、お客の評判が良くなった上に**経営効率**が良くなるので、業績が良くなります。

2. **間違った経営計画とは。**経営分析を初めとして**会計中心**に計画書を作ると、数字がいくつも並んだ上に頁数も多くなるので、いかにも良い計画書のように見えます。しかしこれらはお客を作るときの「**脇役**」に過ぎません。

会社は粗利益が生きており、その粗利益は商品や営業の主役が稼ぐのですから、脇役の会計にいくら力を入れてもお客作りはできないので、業績は決して良くなりません。

3. **ところが経営計画の本やセミナーで説明されているのは、経営分析と会計の脇役が中心**になっています。なぜこうなったのでしょうか。それは**単なる偶然**から起きていることは、意外に知られていません。

4. **真に業績向上に役立つ計画書**を作るには、まずこだわらず、とらわれずの「**空の心**」になり、次に、本来経営計画書作りはどうあるべきかを考えます。

このあとお客作りに直接関係する「**主役を中心**」に計画をまとめていくと、内容が良いものが早くまとまります。このCDは今から経営計画作りに取り組んでみたいと考えている社長や、会計中心の計画に不満を持っている社長のために作りました。

目からウロコの戦略教材です。

### ★経営計画入門★

定価 **6,000** 円 (税別)  
CD。1巻。72分。テキスト付



**お知らせ。**この教材は以前発売した、経営計画それ自体の計画の**改訂版**です。すでにこの教材を購入の方は、**半額**の3,150円で販売致します。

お申し込みは、右に○をつけてFAXで。 a. すでに持っている。 b. 持っていない。 c. 要・調査

ご住所	〒			業種	従業員	人
会社名	役職	氏名	様			
TEL	FAX					

ランチェスター経営(株)

制作 竹田陽一

〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8の301  
TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

HPは <http://www.lanchest.com/>