

誌上相談室

今回の
テーマ

手元資金の最大化へ、 経営計画のススメ

中小企業を取り巻く環境は、人手不足に起因する労務費増、原材料・エネルギー価格の高騰など厳しい状況が続き、業績の二極化が顕在化しています。中小企業が二極化している要因は何か？その一つは「マネジメントの差」と言われています。では、中小企業のマネジメントとは何か？それは社長であり幹部のマネジメントの差と言えるかもしれません。そのマネジメントレベルの強化方法として、中小企業に最も適している方法と言われているのが、経営計画を通じたオーソドックスな経営手法です。



当所窓口専門家
高橋史郎税理士事務所
(青葉区本町)

税理士 高橋 史郎氏

富士登山に向けて！
山登り始めました～

1. 経営計画の価値と重要性

ここでは「ロケット理論」を通して、目標達成に重要な3要件をご紹介します。

「そもそも、人類はなぜ月に行けたのでしょうか？」答えはシンプルです。「月に行こうと思ったから」です。偶然交通事故に遭うことはあっても、偶然「月」に行くことはありません。企業経営も同じことが言え、「月に行く」という「志」を持ってこそ成しえます。したがって「目標が明確になっていること」が第1の要件となります。

二つ目の要件は、「月に行くための方法論を具体化できたから」と言われています。いくら月に行こうと思っても、どのようなロケットをいつまでに誰が作るのかを具体化し、自転公転や気候状況などの外部要因を踏まえてシミュレーションを行った上で、ロケットを打ち上げることにより、初めて成功率が高まるのです。したがって「目標の達成方法が具体化されていること」が第2の要件となります。

最後の要件は「軌道修正が的確であったから」と言われています。月に行く過程にはさまざまな障害や予期せぬアクシデントが発生し、当初の計画通りにはいきません。タイムリーに現在位置を確認するとともに「ズレ」を修正しながら進むことで、目標達成できたのです。したがって「達成管理をする仕組みを確立していること」が第3の要件になります。

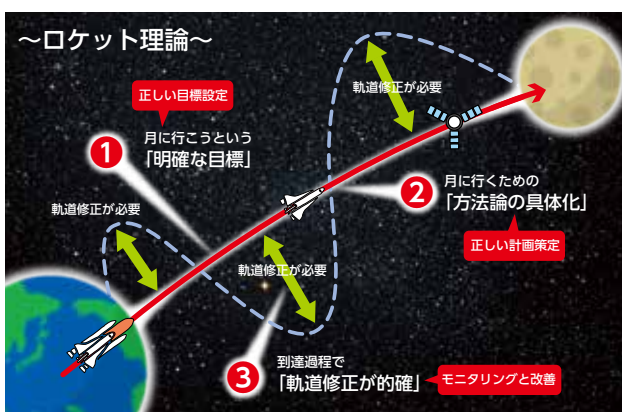
2. 企業経営での実践ポイント

- ①**明確な目標：誰が見ても同じ、経営目標の「数値化」と「共有」**…経営計画発表会を開催したり、経営計画書にまとめるなど、従業員に自社の明確な目標をしっかりと伝えて、全社一丸となって、あるべき姿を目指すのがオススメです。
- ②**方法論の具体化：「目標の細分化とプロセス化」と「実行する人の明確化」**…計画は達成する姿やその時の感情まで明確に描けたとき、達成度がより一層高まると言われています。実際に経営計画を実行する人を含め、「従業員参加型のボトムアップ方式」が効果的です。5W1Hで数値をアクションプランに落とし込みましょう。
- ③**軌道修正が的確：ズレが「タイムリーに分かる仕組み」と「軌道修正する仕組み」**…カーナビは目的地をいれると最適なルートを案内してくれますが、もし道を間違えてしまった場合、即座に元のルートに戻る方法を教えてくれます。経営がズレたまま数カ月が経過したら？「経営会議」や「検討会」を定期的に行うなど、結果を踏まえ、その原因を解明、次の行動計画をどのように改善していくかといった軌道修正の仕組みを事前に作っておくことが重要です。

経営者は、どのような状況でも環境のせいにはできません。企業経営は「環境適応業」と言われています。経営者は従業員と協力し、あらゆる知恵を駆使して、環境に適応し、生き残りのための「手」を打って行かなければなりません。

環境の変化が激しく、成長が一層困難になっている今だからこそ、変化への適応と確固たるマネジメントが不可欠です。その鍵となるのが、曖昧さを排除し、徹底的にプロセスを数値化し、PDCAサイクルを高速で回していくという考え方です。

目標達成はスキルです。計画を立て、実行し、改善を繰り返すことで、そのスキルは誰でも身につけることができ、磨かれ、達成の確度が高まります。手元資金の最大化へ、あらためて経営計画に取り組みしましょう。



参考資料：あんしん経営をサポートする会®、(株)MAP経営

当所では、あらゆる経営のお悩み解決に向け、各種専門家が無料で対応いたします。お気軽にご相談ください。
図経営支援グループ(022-265-8127)

