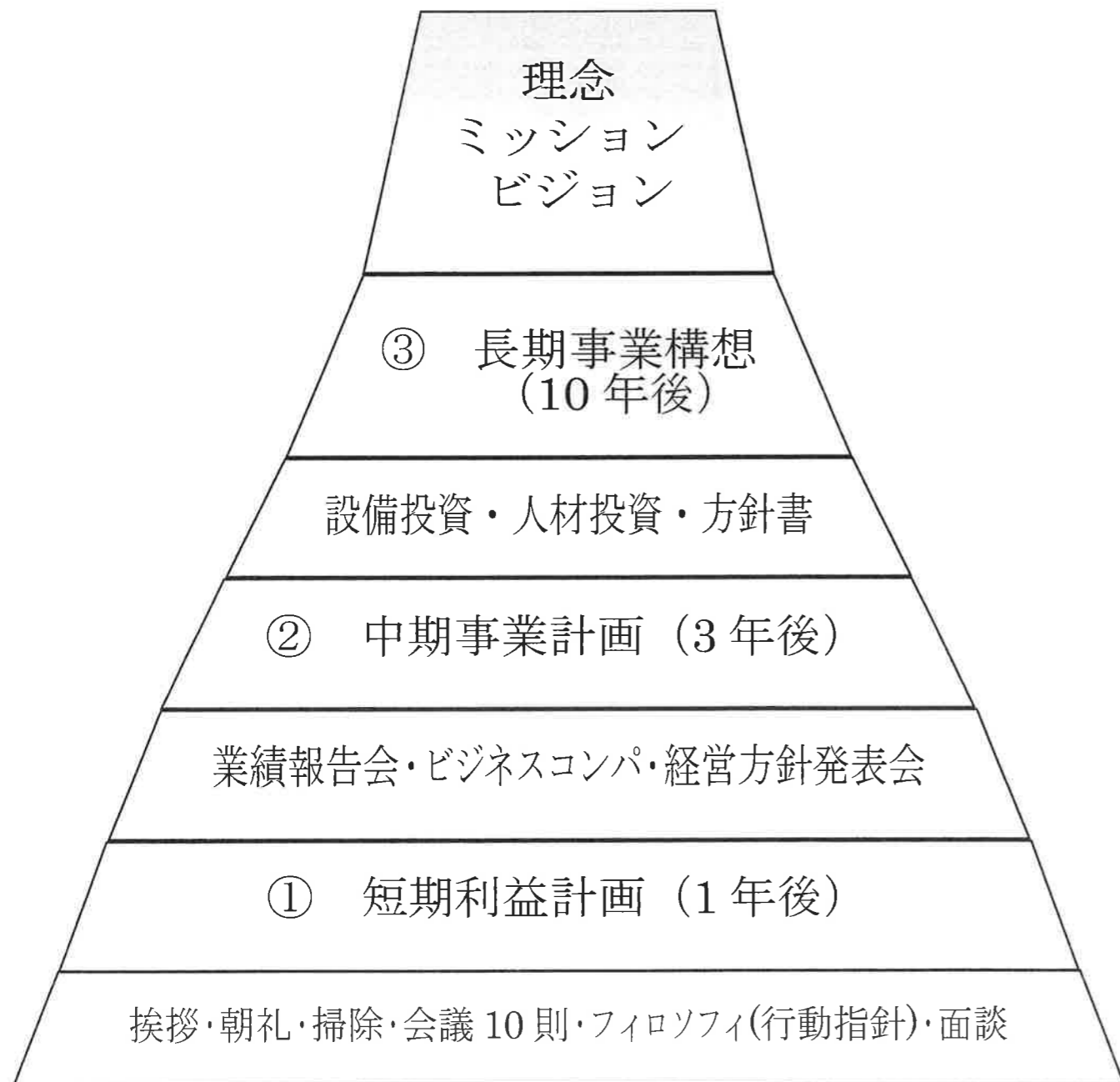


未来(会社) 図表

— どの山に登るのか! —

— 経営方針発表会 —



3つの未来会計

個人でも、会社経営でも、“未来を描き、計画をたて、着実に歩んで行くことが大事である”ということは明白です。刹那的な生活、場当り的な経営では、良いときはいいのですが、悪いときは破綻へ向かいかねません。社員は、会社はその生活基盤を託しているのですから、共に歩みながら社員の数が増え、会社が大きくなる又は大きくするには、下記のように計画と構想を明らかにしていくのは必須となります。

経営計画には、①短期利益計画 ②中期事業計画 ③長期事業構想の3つがあります。

- ①短期利益計画は、数字が中心で、利益計画(月別)・商品別・得意先別販売計画により、計画と実績をチェックします。仮説と現実をチェックし、原因を確認して、次の一手を考えます。短期利益計画を行なうには、当然のごとく、その前提条件に挨拶・朝礼・掃除・会議10則・フィロソフィ・面談等が要件としています。次の一手には、業績報告会・ビジネスコンパを通して、モチベーションを高め実行していきます。
- ②中期事業計画は、数字による3年分の年間計画と方針を書きます。計画の内容は、事業計画、利益計画、要員計画、設備計画等です。そして計画ごとの方針を文章として書きます。ポップ・ステップ・ジャンプとモチベーションが下がらないようにします。
- ③長期事業構想は、数字はおおまかで願望の如くです。それより、なぜこの事業を行うのか、また、どこへ向うのかを明確にならなければなりません。

このような経営計画が経営方針発表会等を通して、最終的にどの山にどのルートで登るのか、かつ、そこからはどんな景色が見えるのかが解かるようにならなければ、モチベーション(動機づけ)を上げ、パッション(情熱)を維持することはできないと思います。