

経営計画書と目標

人間は目標や未来像（ビジョン）がないと前に進めない生物だと思っ。責任者は願望だけで目標を定めずに事業を行っているというのは、経営ではありません。

責任者は未来を決める方針と目標を設定、自らの意

志と責任に於いて自分で計画を作りあげ、社員や回りに不転の決意を示すことが最重要事項です。この責任を果たしている社長がどれだけおいでるでしょうか。

「ぜ」ではなく「どうするか」また、「どうしたら目標を達成できるか」です。会社の将来の収益に、いろんな対策が見えてくるはずで、責任者は将来のため、会社を変革しなければならぬのです。

見て聞いて、頭で理解することは簡単です。見て聞いたことは頭の中が、知っていること、行動が伴っていないければ、本当に知っていることにはならないのです。

会社のグローバルな「市場活動」、事業の撤退の日常化、変わらなければならぬ事業存続の戦いが広がっているのです。

知るは易く、行は難し

達成のためには未来をどう見据え、決定されるかで決まるものでしょう。経営計画書と実績がはつきりすれば銀行は態度を変えるものです。

人・モノ・金がそろって、四期連続の巨額な赤字を出す時代です。



実際、目標と実績には差があるものです。その通りに行かないのが常、見込み違いの差です。差がわかること、見込み違いが役に立つのです。

実際に必要なことは「な

得意先のこと

得意先は三社以上が望ましいといわれています。一業界一社が理想的です。

最大の得意先であつても売上の30%以上を依存しないことが大切だともいわれています。

想定外の事態が頻発しています。外部環境はいつどのように変わるかも知れません。

得意先に大幅な業績の変化が起きるかも知れません。

得意先で方針転換がいつ起きるかも知れません。

油断大敵です。過去から見て順調なときすでに、窮地の芽が育っていることが多いのです。

順調なときが一番危ない。危機の備えと行動の原則を忘れないことです。

天気は照る日もあれば、曇る日もある。どしゃ降りの日もある。これはだれでも知っていることです。対策があれば慌てるのが少ない。

(有)西川経営オフィスサービス
中村会計
事務所便り
 2012年4月16日 (月) NO. 246
 地域から明るい未来を作ろう