

6月

まず利益計画と販売計画が

6月1日

カルロス・ゴーンさんの記事を読んで下さい。数字による経営の重要性を再認識します。彼は「数字を立えることにより曖昧では有り具体的な行動に移ることが出来る。数字はコミットメント(必達目標)です」と言っています。結果を出しているのはみなさん御存知のとおりです。これはゴーンさんだけが出来たことではなく経営計画を作っている会社の何割かは毎年計画以上の結果を出し、なかには急成長している会社もあります。私はこの1ヶ月間で5社の経営計画発表会に出席しましたが5社とも毎年発表会をやっており、このうち4社は1億円以上の経常利益を目標としております。5社に共通しているのは自社だけでやっているのではなく、銀行の支店長も来賓として参加してもらっていることです。その他に経営者仲間や私達会計事務所も所員共々参加して応援させている方が多いです。ゴーンさんは最後に「社内外に必ずや達成すると明言した。私の必達目標存のですか」と言っています。日産自動車は上場企業ですので新聞マスコミ等に取りあげられますが、世間の注目は言ったことと結果のギャップがなされます。しかし、我々中小企業は誰も注目してくれません。人間はもとも弱いものです。自分で目標を立ててもほとんど途中で挫折します。私は何度体重を78kg以下に落とす挑戦をしたことが決意したことを形にして外に発表してしまえばやるを得なくなりました。特に銀行の支店長に来てもいって嘘をつくとお金が借りられなくなりまして本気で実行しますから、とておよいことなのです。

では我々中小企業は何かを始めればよいのかと言うと、利益計画がその第一歩です。達成目標で一番は、経常利益です。会社は基本的には経常利益さえ完結すれば売上他の目標はとうていよいのです。利益は、全社員の創造性の総和です。正々堂々とした商売で正しく儲けるべきものです。

利益計画は、経常利益から逆算します。具体的には、当事務所の所員に説明させていただきませんが、目標となる売上高が計算されます。この過程で会社の内容が詳しくわかり、現場も見なくてはわかりませんし、幹部社員の意見を聞かなくては作れません。社長が一番勉強するわけです。自社の実体がわかると少し未来が見えてきます。古田士 会計の利益計画書は本当に簡単にわかりやすく作れます。私達の想いは「一社でも多くの会社に利益計画を作ってもらい、社長が夢と未来像をたえず社員に語り、社外の人にも言い、社員に夢と希望をもたせ働いてもらうこと」これが潜在意識を固定し夢の実現への信念になります。次に社員にとっては利益計画より、販売計画のほうが大事です。社員一人一人が自分の数字を計画することによって、実績との比較が可能となります。目標がいかにいいと思ってくれれば、その差は手の届く範囲内なので、自分で攻め、努力して結果を出せます。まずは是非ともやってみて下さい。何事でも行動した人しか結果を出してはいけません。過去と他人は変えられませんが、

未来と自分はいくらでも変えられます。