

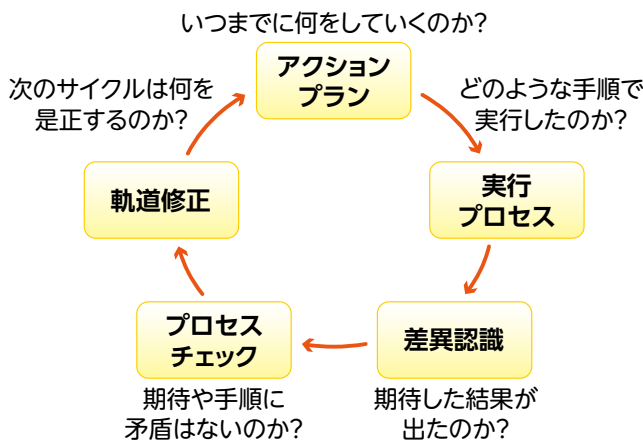
誌上相談室 Q&A

【テーマ】

経営計画策定の意義とポイント



いま世の中は「コロナ・ショック」と呼ばれる、かつて経験したことのないような、予想もつかない変化により、多大な影響を受けています。事業も生活も思うようにならない状況ですが、少しでもその影響をやわらげ、収束後には、より速やかに事業を復旧させたり、抑圧されたバネを解き放つかのようにジャンプアップさせたりしたいものです。そのためには事業や経営の計画を描き、変化に応じた行動をとっていくことが求められます。



Q1 経営になぜ計画が必要なのですか。
A 計画を立てることに意味がないと感じる方は少ないでしょう。しかしよくあるケースとして、「計画を立てたところで、どうせその通りに事が運ぶなんてそうそうない」と感じることもあり、「計画を立てる意味があるのか?」という考えが頭をもたげてきます。しかし、そのギャップがあるからこそ計画を立てることには意味が出てきます。
 計画は、その通りに事を進めるためというよりも、その程度のギャップが生じているのか、どの程度のギャップが生じているのか、そのギャップはどのようにすれば埋めていけるのか、計画と現状との差異を認識し、その修正のための行動をとっていけるようになることが、計画を立てる最大の意義になります。

Q2 どのような計画をどんな手順で策定していけばよいのですか。

A 経営計画や事業計画と呼ばれる資料は世の中に大変多く出回っています。しかし、これと言った形があるわけではなく、書く人や書かれるシーン、読み手などにより多くの書式が存在しています。あくまで計画立案の意義はギャップの認識と行動の方針策定にありますので、あまり細かい書式に振り回されることなく、大項目で考えていくとよいでしょう。大きくは次の手順で各項目を検討していきます。

- ① 経営環境分析
- ② 自社分析
- ③ 経営戦略立案
- ④ 具体的施策

①と②はそれぞれ自社をとりまく周囲と置かれた現状を正確に把握する環境分析と呼ばれています。その後、③方針と戦略を定め、④どのような行動をとっていか検討していくこととなります。

Q3 環境を分析したらどのように戦略を策定していくのですか。

A 環境分析は先に述べたように自社をとりまいてる周囲の環境に目を向けて、どのようなお客さまが存在しているのか深く考えていくものです。そのお客さまはどんなことを考え、何を欲しているのか、市場動向や顧客ニーズを探ることになるわけです。欲しがる物や困っている事が分かれば、自社がそこに役立てることがあるのではないかと常日頃お客さまに喜んでいただいている事柄がそこにあるはめられるのではないだろうかと思いをさせて、その実現に向け、成せること

を実行していくこととなります。その方向性や一つ一つのステップが戦略や施策となっていくます。

Q4 作り上げた計画はどのように活用していけばよいですか。

A 計画が立案できると、ギャップの発生を抑えることができ、その補正が実現できるようになりますので経営者自身が最も活用できるものになります。

その他、従業員との「目的の共有」ができるようになり、共通目的の形成が貢献意欲の醸成を促し、団結力のある強い組織に変革していくことができるようになります。また、補助金の申請などには経営計画を記述する必要があるものが多いので、申請の際に頭を悩ませることなくスピーディーに申請することができます。という副次的な効果も享受できます。

【回答】

当所窓口専門家

(株)クロスルートコンサルティング

代表取締役



中小企業診断士
 ITコーディネーター

高木 順氏

仙台商工会議所では無料窓口相談を行っています。お気軽にご利用ください。
 経営支援チーム

(TEL) 265-8127