

平成20年12月分 経営計画は子エックが命

数年前に芸能人は歯が命というテレビコマーシャルが流れていましたが、経営計画は子エックが命と思っています。子エックの話をする前に何故経営者は経営計画書を作成しなければならぬのかということを書かせて頂きます。

皆様リーマンブラザーが倒産したことを記憶している方は多いと思います。テレビでは段ボール箱を抱えて会社を去る社員の姿が映し出されておりました。アメリカでは普通にレイオフがなされ、会社の都合で社員はクビになります。ですから社員は自分を守るため職務や責任の範囲を明確にするおに会社に要求し、自分の職務範囲の仕事しかしません。社員の働く動機は給与のみですから会社に対する愛社精神とか会社のために頑張るとかということはないと思います。当然社員用の経営計画書があるとは思えません。日本は現実には多くの企業が終身雇用制です。社員は定年まで勤めるわけですから、自分の未来の生活設計では会社が発展し、自分の給与があがらぬと困るわけですから、会社の成長は社員の生活の安定と向上に欠かさないわけです。しかし一人一人の社員はどのようにして会社の成長に貢献できるかわかりません。そこで経営者が一生を通じての社員の生活の安定と向上のために経営計画書を作り、会社の理念、未来像を明示し、未来を実現するための方針を打ち出すわけです。社員はこの諸方針の実施に責任を持つことにより会社(全社員)が一丸なて貢献できるわけです。経営計画書は一番経営者自身を変えますが、本当は社員の未来のために作るべきものと私は考えています。私は全ての経営者が経営計画書を作り、社長が社員に夢や希望を与えてほしいと願っています。

世の中には経営計画書を作った成果が出ない会社がたくさんあります。それは経営計画を達成しようとする執念が足りなからずでは無い(どうが計画は経営者の決意表明したものであり、子エックが執念のあがりゆえです。「子エックなくして正しい経営なし」と一倉先生も言っておられます。私の経営計画書の数字の諸表はボロボロです。利益計画だけでなく、商品別販売計画、個人別売上計画に細かく子エックを入れ、会社全体ばかりではなく、社員一人一人の計画と実績まで見えています。数字はこの1冊で十分で他の資料はほとんど必要ありません。子エックの(かたも利益計画では全体の石炭を全社員で行なっています。販売計画は個別子エックが原則。リーダーと担当者が1対1で売上、新規開拓、月次決算を子エックしています。前年度では振り返りを全体で行なっていたのですが、会議では自分に直接関係なことを本気で用いる社員が少ないうちに気づき、個別子エック、1対1で検討することで社員100%の意識が高まりました。その結果、今期の子想は、売上高は(1億8千万) 2~3百万円不足、経常利益計画1.8億円より1千万円不足。新規開拓は122件、8,999万円と計画達成しました。過去最高の売上と経常利益。26年連続増収となります。計画を真剣にたて、計画を実現するために常に計画と実績の差を子エックし、その誤差を埋めるために努力する。創造性も養われます。また数字だけでなく方針も子エックします。成果があがらぬときには方針自体が誤っているかもしれない。環境整備を子エックすることによって、社員の人間性が高まり、社員が元気で生き生きと働いている社風が出来上がります。古田土・会計では社員が出かける時「××会社様を元気にして来ます」と言ってお出かけます。帰社時には「××会社様を元気にして来ました」と言います。私専らビジョンが日本の中小企業を元気にすること、だからです。

(古田土・満)