

## 経営一転語 5 経営計画は時間節約の最大の武器

企業の経営状態を診断して分析し、原因を探るという手法が多く用いられています。

この手法は良い点もあるのですが、欠点があります。企業が将来どのような手を打てばよいかという方法を教えてくれるものではありません。

いくら診断結果を眺めても、それは過去の我が社の記録（多くは不手際と失敗の記録）にしか過ぎないのです。では、どうすればよいのでしょうか？

過去の数字に立脚して、これからどうするかが大事です。これから我が社はどうするかという計画、つまり経営計画が非常に大事になります。

よくありがちな経営計画は、スローガンのみで、具体的にどのようにするかということが現れていません。

そのようなことでは、従業員はどのように行動すればよいか分かりません。

経営計画は、経営理念、経営方針、販売方針、得意先方針、商品別方針、生産計画、資金計画、設備計画、要員（人材）計画などが具体的に盛り込まれていなければなりません。

「そんな暇はない」という声が聞こえてきそうですが、経営計画を作成することによって、社長は日常の低次元の業務から開放され、将来のことを考えることができるのです。

社長は年単位で何年も先の物事を考えなくてはなりません。そして、作成することで社長の実力が格段にアップします。

また、経営計画は社内外に発表することにより、外部の信用を高め、社員の意識を高揚させ、問題意識を持って行動するようになります。

まさに不思議な力を持った魔法の書です。

そして、作成に要した時間の何百倍もの時間を節約できる時間短縮の書でもあるのです。

### <演習課題>

1. 毎日、日常業務に追われているようでしたら、その仕事は自分以外の誰かができることではないか？と考えてみましょう。
2. まず、経営計画書を自分の言葉で作成してみましょう。