

◆無料プレゼント

HosBiz 平本靖夫作成。経営計画の構造を1枚の図にした「経営計画の基本構造」を先着10名の方に差し上げます！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-220204-2cglietao>

経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

__c0__ 様

5回シリーズ

「安定経営に共通する、経営改善の視点とは」

*著者： (株)I&C・HosBiz センター 編集長：岩下 一智

- 第1回 ・会社が動く構造が分かれば改善点はすぐわかる
- 第2回 ・経営計画は必要？
- 第3回 ・ビジネスブック(1) 財務分析と経営管理
- 第4回 ・ビジネスブック(2) 組織診断と機能組織
- 第5回 ・ビジネスブック(3) 営業・マーケティング診断その他

=====

第2回 ・経営計画は必要？

■社員が自ら考え、自発的に行動し、目的を達成する組織とは

先週私は、数学者デイビッド・サンブターに

「幾何学的には、トライアングルを形成しながら養分を移動させる粘菌に近い」と表現されたスペインの世界最高のサッカー・クラブチーム、バルセロナの話をさせていただきました。

なぜバルセロナはそんなことができるのでしょうか？

それはバルセロナに無秩序的で不安定な状態の連続であるサッカーを論理的体系的に言語で説明できる「ゲームモデル」があり、組織的にそれを習得し実践するしくみがあるからです。

無秩序的で不安定な状態の連続であることにおいては

「経営の現場」も同じであり

サッカーの「ゲームモデル」に相当する「現場行動モデル」が構築できれば社員が自ら考え、自発的に行動し、目的を達成する組織ができるのです。

「現場行動モデル」は、

- (1) 会社の構造・目標
- (2) 会社とその国の労働文化
- (3) 機能組織体制
- (4) 経営者、会社の理念
- (5) 行動の主原則と準原則
- (6) 現場スタッフの能力

から成り立っていますが

これらすべてを表現し、構築するステップを示すことができ組織に浸透させるツールが「経営計画」なのです。

■「経営計画」は「登山計画」と同じ。リスクを最小に出来る

また経営計画は別な側面として、

「行動計画書」としての側面も持っており

例えば登山に例えると

天候の分析とタイミング、登山ルート的设计と

ベースキャンプの設営と装備の準備を整え、

シェルパを採用し、メンバーの訓練を十分にしておきます。

その上、前進キャンプも設営することになるでしょう。

そうした準備とシミュレーションを施すことによって

リスクを最小化することができるのです。

会社経営も同じです。

経営環境や市場のニーズを予測し、リスクも想定して戦略を考案し

10か年ビジョン、3ヶ年計画を立て
年度個別方針に基づいて整合性のある利益計画、
売上基本計画、損益予算表、資金繰りを計画し
設備投資や社員育成の計画、行動計画を
日々の動きとして計画し経営計画を策定すれば

現場の行動に迷いが生じることもなく
いざというときの備えもあり、適切な行動をとることが可能です。

つまり、リスクを最小化し
チャンスの獲得を最大化することができます。

■ブレイクスルーに必須の参画巻き込みの原則

ブレイクスルーを起こすための原則のひとつに
「参画巻き込みの原則」というものがあります。

人は計画の段階から参加するとモチベーションが高まり
積極的に行動するようになり、目標の達成率が高まるというものです。

まさに経営計画はこの原則に乗っかることができます。
現場の声や現場の見積もりを吸い上げ、ボトムアップの計画を
全社一体となって作ることは、まさに経営に参画することになります。

これで結果が出る確率を相当上げることが出来ます。

また金融機関や主要取引先などステークホルダーに
経営計画を公開することによって
関係者をも巻き込むことができるようになります。

そのために「経営計画発表会」を開催することは
社員にとっても外部の方に公表するのですから
自ずから心構えが変わってきます。

さらに、経営計画を通じて、ホームページを通じて
わが社の「存在理念」や「経営理念」を公開することは

その理念に共感する人を生み出す効果があり

多くの人に共感される「理念」を持つことは
ブランド力のアップやひいては売り上げのアップにつながります。

■経営計画は、「作って終わり」ではない

以上述べてきたように、様々な効果効能がある経営計画ですから
「作って終わり」ではないことは実感していただけたと思います。

- ・業務遂行時に経営理念を常に 念頭においてもらうために
朝礼で方針を確認する。理念を唱和する
- ・トラブル時に現場行動モデルを確認する
- ・社員教育の座学時にその現場の主原則、準原則を確認する
- ・年間研修スケジュールに経営方針勉強会も組み込んでおく

などなど、折に触れ経営計画を浸透させる工夫が必要です。
そうすることによって経営計画は身に付き
皆の「思考の自動化」が図られ「現場行動の標準化」が自然にできるようになり

組織として、サッカーのバルセロナのように
あたかも1匹の生物のように行動することができるようになるのです。

■最後に少し宣伝を・・・

経営計画は手順通りに作れば、どなたでも作れます。
達成したい目標がアリアリとあり情熱があれば、作れますので手順は
「理念経営実戦のすすめ」を参照ください。
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

いかがでしたでしょうか？
次回以降も楽しく役に立つ経営情報を
しっかり説明していきますので楽しみにしてくださいね。

それでは次回、お会いしましょう。

著者： (株)I&C・HosBiz センター
編集長：岩下 一智 MRC

◆無料プレゼント

HosBiz 平本靖夫作成。経営計画の構造を1枚の図にした「経営計画の基本構造」を先着10名の方に差し上げます！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-220204-2cglietao>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>  
~~~~~

バックナンバーは下記のURLを確認してください。

■ #536号・・・22・02・04(金)・・・バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

◆次号 第538号 22・02・18(金)は、

経営を紐解く『安定経営に共通する、経営改善の視点とは』

第3回 ・ビジネスブック(1) 財務分析と経営管理

をお送りいたしますので、ご期待ください。

(予告なく変更する場合がありますので了承ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CSA 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\* 「理念堂実戦のすすめ」 特価（888円税込）で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

\* 配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[\\_\\_stop\\_\\_](#)