

専門家に聞く ココだけの話

第23話

Love&Happiness株式会社
代表取締役 プロフィット・コーチ
小林 剛



“絶対に潰れない会社”になるために社長が押えるべき財務知識

第6回・終 なぜ経営者は、経営計画書を作らなければならないのか？

経営計画書を作成している社長がなんと少ないことでしょうか？ 私がいままでお会いしてきた社長の中にも、経営計画書を作っていない社長は、沢山いました。一説には、経営計画書を作っている会社は、約3割で、作っていない会社が約7割だそうです。

なぜ、経営計画書を作成しないのでしょうか？

多くの社長たちとの会話の中から、掲げてみると、

1. 経営計画書を書いて、思い通りにならなかったことがない
2. 経営計画書の書き方がよくわからない
3. 経営計画書を書く時間がない
4. 経営計画書をわざわざ書く必要がない
5. 社会環境の変化が激しく、先が見通せない

ので、経営計画書なんて意味がない

上記のようなことを言っている社長の会社の業績は、当然に芳しくありません。

経営計画書は、『目的に到達するための地図』です。

目的（地）も示さない、意志もない、成行経営では、会社が良くなるはずありません。

経営計画書を書く目的は、会社の方向性や目標を明確にし、それを基に経営活動を効果的に進めるためです。以下の具体的な目的があります。

1. 経営の方向性を明確にする

目的：経営者自身が目指すべき目標やビジョンを整理し、計画に落とし込むことで迷いを減らす。

効果：会社全体が統一された方向を目指すことができる。優先順位を明確にし、効率的な意思決定が可能になる。

2. 社内外のコミュニケーションツール

目的：従業員や利害関係者（株主、取引先、金融機関など）と共有するため。

効果：従業員に会社の目標や戦略を共有し、モチベーションを高める。取引先や金融機関に信頼感を与え、協力を得やすくする。共通

の目標を設定することで、組織全体の一体感を促進する。

3. 行動計画の明確化

目的：目標達成のための具体的なアクションプランを策定する。

効果：部門ごとの役割や責任が明確になる。実行計画が具体的であるため、進捗管理や課題の発見がしやすい。

4. 経営状況の分析と改善

目的：現状を客観的に分析し、改善点を特定する。

効果：SWOT分析（強み・弱み・機会・脅威）などを活用して戦略を構築。経営の課題やリスクに対する具体的な対策が取れる。

5. 資金調達や融資の基盤

目的：銀行やステークホルダーに対して事業の将来性を示し、資金調達をスムーズに行う。

効果：信頼性の高い計画書は、金融機関やステークホルダーからの支援を得る際に有効。計画的な資金管理が可能になり、経営の安定性が向上する。

6. 業績目標の設定と評価基準の明確化

目的：売上や利益などの具体的な目標を設定し、成果を測定する基準を明確にする。

効果：成果の達成度をモニタリングしやすくなる。PDCA（計画→実行→評価→改善）サイクルを活用した継続的な改善が可能。

経営計画書は、会社のビジョン・戦略・行動を明確にし、それを基にすべての経営活動を効果的に進めるための『目的に到達するための地図』のような存在です。また、利害関係者に信頼感を与え、組織の結束を高める重要なツールでもあります。

作成時には現実的かつ実現可能な目標を設定し、定期的に見直して改善していくことが成功への鍵となります。