

私が担当しましたお客様の事例のポイントをご紹介します。

(数字等は守秘義務により省略いたします)。

会社名 B 社

業 種 ソフトウェアの販売

年 商 2 億円



主任 矢島秀紀

平成 17 年 7 月 4 日 (月) 開催

会社会議室にて社長、奥様、尾田所長、矢島参加

経営計画  
策定に  
あたって  
のポイント

1. 今回は 5 年間の中期経営計画を策定いたしました。
2. 5 年間でどのような事業展開をしていきたいか、5 年後に会社がどのように発展しているか、会社の夢や希望を具体的に数値化することを目的としました。
3. 5 年間の売上目標を①市場深耕 (現在の商品、サービスをお客様を増やし販売する) ②新市場開拓 (現在の商品サービスを新市場で販売する) ③新商品開発 (新商品、新サービスを開発し、現市場で販売する) ④多角化・事業転換 (新ビジネスの展開) の 4 つに分類し、それぞれの行動計画を検討し設定しました。また、売上目標を達成するために必要な従業員の増加、固定費の増加、設備投資や本店移転などの今後投資していきたい事項を考慮し、5 ヶ年計画を作成いたしました。

担当者  
からの感想

こんな会社になりたい、将来こんな事業を展開していきたいなど社長が頭の中で考えていたことを具体的な数値目標にすることで、5 年後のビジョンがより明確になり、そのためには今何をすべきかというのが見えたように思います。今後も毎年 5 ヶ年計画を策定 (修正) しながら視野を広げた経営をお手伝いしていきたいと考えております。

今回の中期経営計画策定にあたり 15 時間かかりました。