

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)。



課長 矢島秀紀

会社名 H 社

業種 コンサルタント業

年商 8千万円

平成18年6月26日(月)開催

会社の会議室にて、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1年間の短期経営計画を策定いたしました。
2. 前期の経営計画と実績を比較し、前期の繰越課題と今期の重点課題を確認致しました。
3. 前期の課題を考慮し売上高目標を各商品、各サービスごとに作成致しました。
4. 目標を達成するためには何をすべきか、どのような人材が必要かを確認致しました。
5. 目標を達成した際の資金繰計画表、予測貸借対照表を作成しストック面での目標数値を確認致しました。

担当者
からの感想

毎期経営計画を作成しているため、その計画と実績との対比により、前期の良かった点、悪かった点を振り返ることで今期において何をすべきかを明確にすることができました。当社が計画通り順調に推移していくことを心から願っております。

今回の短期経営計画策定にあたり15時間かかりました。