

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 岩下剛二

会社名

N 社

業 種

燃料小売業

年 商

6千万円

平成17年8月19日(火)開催

N社会議室にてN社長、奥様、尾田所長、岩下参加

経営計画
策定に
あたって
のポイント

1. 今回は1年間短期経営計画を策定いたしました。
2. 商品の分類のデータが会社のパソコンで管理されているため、商品の分類ごとに売上計画、粗利益計画を策定いたしました。
3. 主力商品の売上減少が取引先の減少に起因しているとのことでしたので取引先の増強がポイントとなります。
4. そのためきめの細かい取引先訪問等が課題となります。

担当者
からの感想

1. 今回の経営計画検討会で意見交換している時に前年の売上減少の要因がはっきり理解できました。月次巡回監査の時にそれなりに情報はとるようにしているのですが、あらたまって経営計画や売上目標設定といった観点でお話をお伺いすると要点を絞り込むことができました。
- 今回の短期経営計画策定にあたり13時間かかりました。