

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2009年11月号 (No. 11)

平井会計事務所 税理士 平井満広
 〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1
 芝浦アイランドエアタワー1704号
 電話:03-3452-7082 Fax :03-6303-3350
 Mail:m_hirai@hirai-ao.com
 URL:http://www.hirai-ao.com/

会社と個人を結ぶ懸け橋！管理会計の考え方

新人営業マンのAさんは上司の指示で「1日50枚の名刺をもらう」を目標にしています。最初は苦労していましたが先輩のアドバイスや持ち前のガッツで、最近目標を達成する日が増えてきました。営業マンとしての自信ができたAさんですが、ひとつ気になることがあります。Aさんの会社は「月間売上1億円」を目標にしているのですが、入社以来、目標を達成したことが一度もありません。会社の売上が伸びていないのに「ただ名刺を集めているだけでいいのかな？」Aさんは自分の目標に疑問を感じています。

◆会社目標と個人目標のギャップ

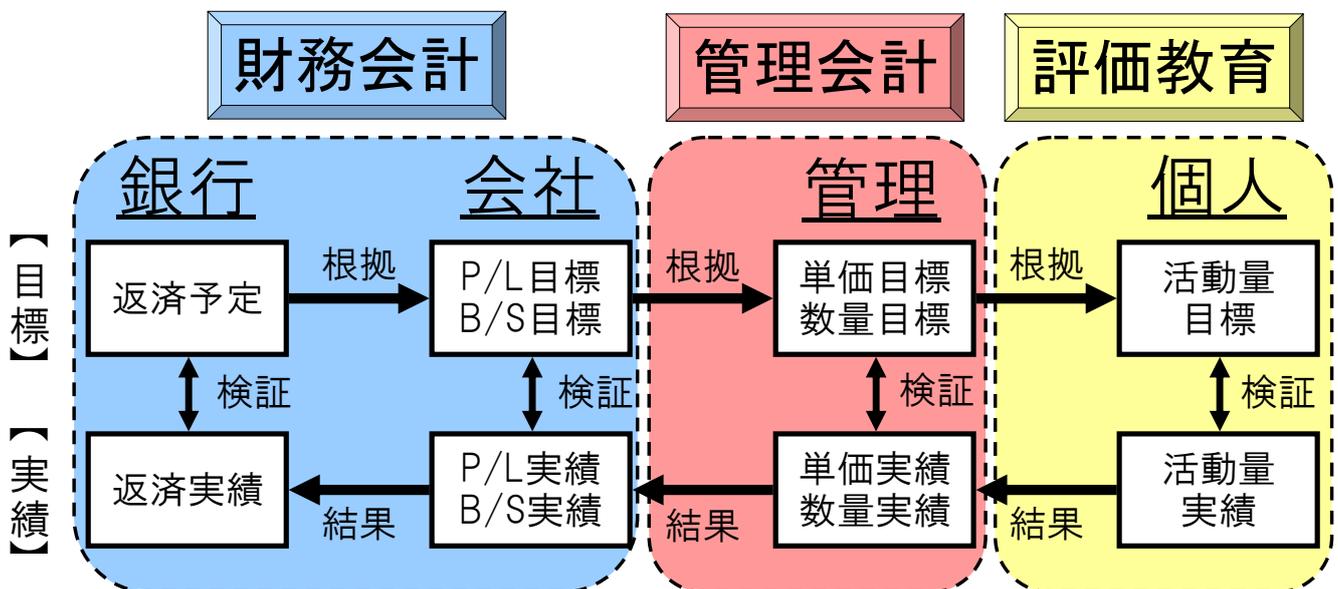
『会社の目標達成に個人の目標達成がどれくらい貢献するのか』同じような疑問を感じている方も多いと思います。そもそも会社の目標と個人の目標は目的が違います。会社の目標は株主や銀行から投資や融資を引き出すために作成するのが一般的です。その際の判断基準は主に損益や資金繰りなどの「金額」であるため、会社も損益計算書(P/L)や貸借対照表(B/S)など金額で目標を設定します。中小企業でも会計事務所と協力して銀行に提出するP/LやB/Sを作成することがよくあります。それに対して個人の目標は主に社員の評価や教育のために作成するのが一般的です。会社や上司が成果を判断する基準としては〇回、〇件、〇日、〇時間など「活動量」が使われることが多いようです。こうした目的の違いによる「単位の違い」が、会社の目標と個人の目標の【結びつき】を分かりにくくしています。

◆管理会計で目標を結ぶ

会社の目標と個人の目標の【結びつき】を明確にするためには目標の単位を変換する必要があります。『“売上〇円”増やすためには“商品を何個”を買ってもらえばいいのか』、『“人件費〇円”を削減するためには“配置人員を何名”にすればいいのか』など、まずは会社目標の単位を「金額」から「数量」に変換します。さらに『“商品を■個”買ってもらうために“顧客を何名”増やせばいいのか、そのために“何件訪問”すべきか』、『“配置人員を■名”にするために“1人が1時間で何個”作ればいいのか、そのために“作業時間を何時間”短くすべきか』のように、「数量」の目標に合わせて「活動量」の目標を考えることで、会社の目標と個人の目標の【結びつき】が明確になります。このように金額を数量に変換する考え方を『管理会計』といいます。

◆Aさんの新たな決意

Aさんは上司に会社目標と個人目標の【結びつき】を教してもらいました。さらに月間売上目標の一部として100万円を任せられました。定価で販売すると商品50個になります。お客様をいらないAさんは、すでに名刺をもらった方々に商談でどうのはもちろん、さらに新規の開拓が必要です。しかし疑問が消えたAさんには迷いがありません。「今度は1日100枚名刺をもらおう！」新たな目標を決意しました。
 ※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。不要の場合はご連絡ください。



☆ ブログもご覧いただけたら幸いです。(平日毎日更新)⇒http://blog.goo.ne.jp/hirai_tax/