

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2013年12月号 (No. 60)

平井会計事務所 税理士 平井満広

〒108-0023 東京都港区芝浦4-19-1

芝浦アイランドケーブタワー-2305号

電話:03-3452-7082 Fax:03-6303-3350

Mail:m_hirai@hirai-ao.com

URL:http://www.hirai-ao.com/

伸び悩む経営者と成功する経営者の違いは？数値目標と行動計画

株高や東京オリンピック開催決定で日本の経済に活気が出てきました。景気の見通しが明るくなり起業を考える方も増えているようです。そこで今回は伸び悩む経営者と成功する経営者の違いを架空の事例で考えてみます。

◆伸び悩む経営者の事例

「社長、開業から半年経ちましたが売上が伸びませんね」

「いろいろと頑張ってるんだけどなあ。こんなに数字が悪いとじえじえじえって感じだね」

「当初は半年で売上目標1,000万円とのお話しでしたが、実際は100万円しかありません」

「あの頃は明るい未来を描いていたんだけどねえ」

「なにか想定外のトラブルでもあったんでしょうか」

「別にトラブルなんてないけど。web制作、営業代行、飲食店コンサル、健康食品販売といろいろやったけど注文がないんだ。アベノミクスもあてにならないね」

「失礼ですけど当初の数値目標に、なにか根拠はあったのですか」

「根拠なんてあるわけないでしょ。半年で売上1,000万円くらいあったらいいなと思っただけで」

「そうですか。では、今後はどんな見通しですか」

「このままじゃ悔しいから下半期は倍返しで売上2,000万円を目指すよ！」

「半期で売上2,000万円は高い目標だと思いますけど…。具体的にどんな注文をどれくらいとるつもりですか」

「そんな細かいこと今から分かるワケないじゃないか」

「では2,000万円の注文をとるために、具体的にどんな取り組みをするのでしょうか」

「とにかくガムシャラにやるしかないよね。あと大切なことはおもてなしの精神かなあ」

「取り組みはいつからは始めるつもりですか」

「もちろん、今でしょ！」

◆成功する経営者の事例

「社長、開業から半年経ちましたが売上が伸びませんね」

「お恥ずかしいかぎりです」

「当初は半年で売上目標1,000万円とのお話しでしたが、実際は100万円しかありません」

「メイン事業のweb制作では引き合いをたくさん頂いたものの、価格引き下げ要請が思った以上に厳しくて…。75万円の成約1件にとどまりました。web制作の販売不振をカバーするために他にもビジネスも立ち上げ、

営業代行と飲食店コンサルでそれぞれ10万円、健康食品販売で5万円の売上がありました」

「なにか想定外のトラブルでもあったんでしょうか」

「トラブルではないですがweb制作の価格設定の見込みが甘かったと反省しています」

「失礼ですけど当初の数値目標に、なにか根拠はあったのですか」

「当初はweb制作1件で200万円、半年で5件の成約と想定していました」

「そうですか。では、今後はどんな見通しですか」

「前半の落ち込みもカバーしたいので下半期だけで売上2,000万円を目指したいと考えています」

「半期で売上2,000万円は高い目標だと思いますけど…。具体的にどんな注文をどれくらいとるつもりですか」

「web制作を中心に考えています。クライアントの意向や当社の実績をふまえてweb制作1件の価格を80万円とし、半期で25件の成約・納品を目指します」

「では2,000万円の注文をとるために、具体的にどんな取り組みをするのでしょうか」

「自社の知名度をあげて引き合いを増やすことが最重要課題だと考えています。まずはSNSとインターネット広告を活用し3ヶ月以内に問い合わせ件数で50件を目指します。また、私が一営業マンとして活動し毎月10件の新規開拓をノルマにします」

「取り組みはいつからは始めるつもりですか」

「すでに先月からはじめています。おかげさまで成約済で制作中の案件が3件、価格交渉中で成約寸前の案件が2件あります。このペースを維持できれば下半期の目標達成も可能だと考えています」

◆数値目標と行動計画

予算未達成という結果は同じでも、成功する経営者は、数値目標を根拠(事業、価格、数量 etc)に基づいて設定するので原因も細かく分析(商品、価格、販売経路、宣伝方法 etc)することができ、改善のための行動(取り組み)計画も具体的(内容、ノルマ、期日 etc)になるので実行も明確にイメージできる、といった違いがあるようです。伸び悩むか成功するかは、数値目標と行動計画をたてた時点ですでに決まっていると言ってもよいでしょう。

※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。ご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/