



あけましておめでとうございます！

発行元：中山優子法務事務所  
〒810-0001  
福岡市中央区天神4-5-10-704  
TEL：092-707-3617 FAX：092-707-3618

## NEWS LETTER



娘と別府の坊主地獄にて

昨年は新型コロナウイルスの脅威、緊急事態宣言、営業自粛等、歴史に残る大変な年でした。業種によっては事業への影響は甚大です。そんな中、無事に出産ができたのは仕事関係者皆様のご理解やご配慮、医療従事者の方の尽力のお陰であり、周囲への感謝を改めて感じる1年でした。早く平穏な毎日が戻るようワクチン開発や治療薬などの完成を祈るばかりです。

さて、久しぶりにニュースレターを作成しました。定期的に皆様の経営にお役に立てるような情報を発信してまいりますので、ぜひご参考にさせていただきます。

## 経営計画の立て方ポイント

働き方改革関連法が制定され、2019年4月より順次施行されています。中でも、時間外労働の上限が法律で定められたため、労働時間の見直しが必須となりました。

よって、「働く時間を短くし、売上を上げる⇒業績を上げる（経費をかけず、時間をかけずに）」ことが必要になりました。そのためには経営計画の根本的な見直しが必要です。抑えるべきポイントは、以下のとおりです。

## ① 「地域」「商品（有料のサービス）」「客層」の選定見直しを行うこと

業績のよい企業は、「何らかの強み」をもっています。

例えば、久光製薬・・・サロンパスという貼付剤

伊那食品・・・寒天

ピザクック・・・福岡市内（最大は県内）のみ配達対応

博多阪急・・・外商をせず、若い女性向け（20～30代）の店づくり

友田商会・・・シャボン玉

バルミューダ・・・高級オーブントースター

福一不動産・・・中洲の飲食店 シェア7割以上

ここで大切なのは、業績が良い＝売上高、規模が大きい ということではないことです。

## ② 売上をおいかけないことが大事、経営の目的は「お客様づくり」

売上をおいかけると、安易な値引きを行ってしまう。経常利益、純利益が残らないことに気が付かない

売上をおいかけると、経費がかかっていることに気が付かない

売上をおいかけると、相性の悪いお客様に振り回される⇒効率が悪くなる、従業員の離職が起こる

売上をおいかけると、自社都合の営業を行い、お客様が必要とするサービスの提供がおろそかになる

売上をおいかけると、結果として業績がよくなる

売上目標も大切ですが、経営者は粗利益、経常利益（純利益）の目標を立てることから逆算して数値の目標や支出の計画を立てることが大事になります。

上記①で紹介した会社は従業員1人当たりの経常利益が業界平均より2～4倍あるため、十分に自己資本を蓄積することが可能になります。売上が多くても利益が残らなければ、経営のやり方がどこか間違っているのです。経営の目的は粗利益をもたらししてくれる「お客様」「リピーター」「ファン」を多く作ることにあります。売上は「結果」、利益は「結果の結果」です。

## ③ 強い会社（大企業）の真似をしないこと

大企業のマネ（拡大のためのM&A、マス広告、広範囲な営業や商品づくり等）をしないこと。

なぜなら、そもそも、中小企業は大企業と違って資金力、組織力、知名度が大企業に比べて不利です。

同じような方法を行ったとしても、対応できない。時間がかかる割にもうからない、経費ばかりかかって

しまいます。また、拡大目的のM&Aで組織を大きくしても社長のリーダーシップが及ばないため、

問題社員に気が付かない、離職者の増加など、社内環境が悪化するばかりです。

⇒小さく初めて徐々に大きくすることが大事！大企業もそうやって大きくなってきたのです。

上記、③つのポイントのうち、①を検討することが経営計画の神髄と言えます。

①について、選定のポイントがありますが、今回はここまで♪

適正な労務管理を行うには、従業員の働きを改革していく必要がありますが、その前提として、会社の経営方針の見直しは欠かせません。

**「労務管理」と「経営計画は」表裏一体です。**

上記のポイントを押さえて業績の良くなっている会社はコロナ禍であっても従業員の雇用を継続し、業績もあまり影響を受けていません。受けていたとしても、自己資本がきちんと蓄積されているので、立て直しが早いです。ぜひ参考にさせていただきます。

～当事務所ではランチェスター経営を採用した経営計画作成のご指導、教材のご案内を行っております～