

平成24年12月8日

No. 102

〈方針書・計画書作成〉

新たな年が廻り1ヶ月で始まります。今、次年度の経営方針書を
全社員で作成しています。私が中期方針、岩崎副所長が短期方針
計画、課長が課の方針・目標、所員が方針・行動計画を作成し、
1月25日に方針発表会を開催します。今年「お客様の業績向上とコストカン
に揚げてやる」とありますが、簡単にはいきません。いくつかの項目について、
目標数字を掲げているけれども意識の差はありますが、全社員が行動
はしています。ケレケレ漫漶しています。成果(目標達成)はできていないか
まだ。多いですが、積み重ねで、統子ここから感じています。利益の基は
売上です。売上は、単価×数(お客様数)、お客様を増やすこと、お客様を
増やすには、紹介と受子こと、紹介と受子には、お客様が望む善が小
高品質を提供する、お客様の立場で考える、強い商品をつくる、難しい
ですが、経営方針・計画を立てながら、考え、実行していただくと思います。
税理士の専門誌「税理」の特集「金融円滑化法期限到来！中小企
業の再生戦略と税理士のサポート」に掲載されています。「平成24年12月に
スタートした中小企業円滑化法が平成25年6月をもって終了するこ
に
なっています。本年6月には、返済猶予申込件数が600万件、金額にして
5兆円超にのぼっています。金融円滑化法は弱小企業に延命策と
して措置されたものであるから、生き残る力のない企業は淘汰されるの
が自然であるといえる。税理士にとってみれば中小企業の消滅は
B2C顧客の消滅であり、経営基盤を揺るがしかねない大問題と
なることが予想される。金融円滑化法終了後も金融機関から貸し
剥がしを受けたいための経営改善計画の立案、作成や事業活動化、
資金調達等を含め、顧問税理士として求められるサポートのあり方が
説明されています。平成26年に消費増税も控えています。数年後
を見据えて方針書作成が必要になってくると思います。

高林幸裕