

会社成功設計図 セミナー参加 特典1

上場企業の経営者だけが知っている！
確実に目標達成が出来る年度計画の立て方

Contact

• **Office center:**

BIGDREAMNET

Hirakata-shi
Osaka,,Japan

• **Fax:**

+81-(6)-7635-7873

• **Website:**

bigdreamnet.com

• **Email:**

info@bigdreamnet.com

• **Office phone:**

+81-(90)-4450-8516

GET YOUR BIGDREAM

目次

Section 1: この資料の目的

Section 2 : マインドマップ

Section 3: 最後に

01 この資料の目的



この資料の目的

- 上場企業では、多くの部門や拠点がある
- 部署に応じて、費用面（出ていくお金）と利益面（入ってくるお金）をある基準に基づいて、計算されて積み上げられていく
- その合計が予算となり、決算書となっていく
- 各部門に応じた年度目標が決められる
- 目標の達成度に応じて、各従業員（結果的には社長も）は評価され、給与やボーナス、昇格基準となる
- 作成時期は会社により異なるが早い会社では、1月スタートの会社なら、8月くらいから始まることもある
- 実際どんなスケジュールで何をどのように決めているだろうか？

02 マインドマップsummary



マインドマップsummary

想定（一部上場企業、12月決算の場合）
一般的なメーカーの年度計画表例

特に数値面

8月：次年度の為替、仕入原料相場の推定

9月：各営業部門の販売数量、金額、利益今年度推定、及び次年度計画推定のまとめ開始

10月：販売推定量に基づく、仕入原料金額の算出

11月：経営企画部、業務部により予算書作成、各部門へのヒヤリング、予算の上乗せ、減少など

12月：最終積み上げ予算の社長ヒヤリング、修正、などを経て次年度予算の確定

10月：工場での製造費用、次年度設備投資計画、製造利益の算出、工場部門の発生費用など

10月：保管部門（経理部、総務部、物流部、法務部、IT部門など）の経費

10月：技術部での人件費、機材購入予算などの費用計算

上場企業の経営者だけが知っている！
確実に目標達成が出来る
年度計画の立て方

特に目標面

営業部門の短期、中長期目標設定

見方としては、過去>現在>未来に渡って、見通しがあるか、又は外的要因に応じて俊敏に対応できる組織が強いと言える

まずは明確な目標設定
出来れば3年後どうなる！
その為、この1年はここまでやる・・・目標を明確に

(例) 今年度の利益予算が1億円なら3年後に10億円を達成し、営業部から1つ格上の事業部への格上げを目指して、給料も会社トップを狙う・・・とか

(例) 多くは次年度計画と3か年計画の2種類。中には10か年計画の会社もある

ポイント

営業部門は外からお金を稼ぐ点で、最も重要な位置付けであり、この部門が優秀かどうかで会社の成長度合いが図れる事が多い

大きな会社では自分が受け持つ部門の目指す大きな目標を全社に知らせる事で注目してもらえれば、事業の円滑な推進に役立つ

そのポイントは、いかに簡単な図で自分の目指す事業を示せるか？が大きなポイントとなる

その理由はセミナーで解説を予定

GET YOUR BIGDREAM

03 最後に



最後に

- 社長やトップリーダーによる将来目標の設定が、しっかり出来ている部門は、安定感もあり、長きにわたって成長していく。
- その為には社長やトップリーダーがいかに、考える時間を多く持てるかが重要。
- いつもバタバタだと、その時間確保が難しくなる。
- そんなとき「経営の効率化」に役立ててほしいのがこの年度計画表だ。