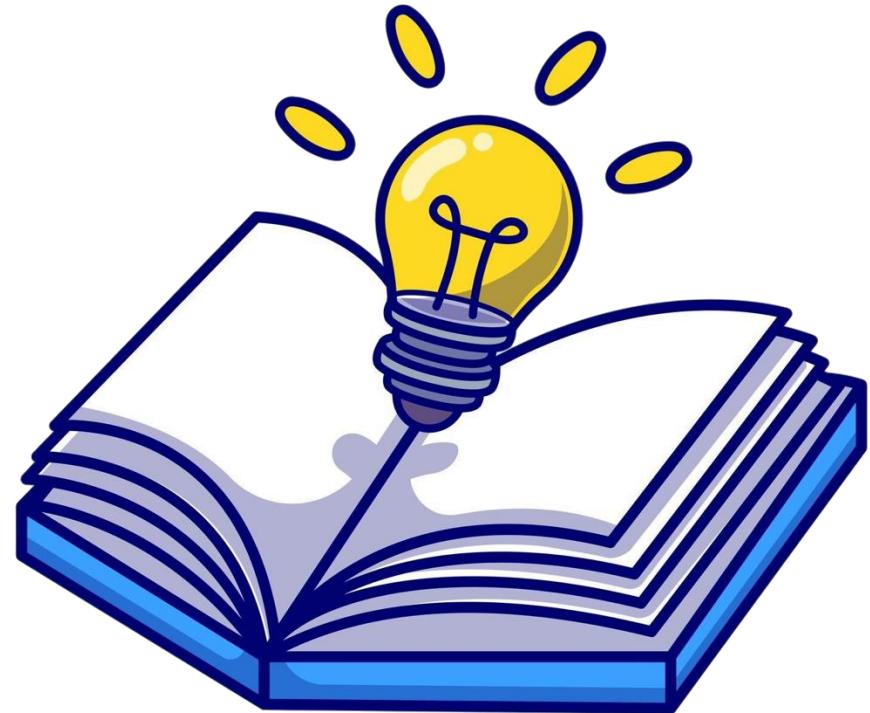


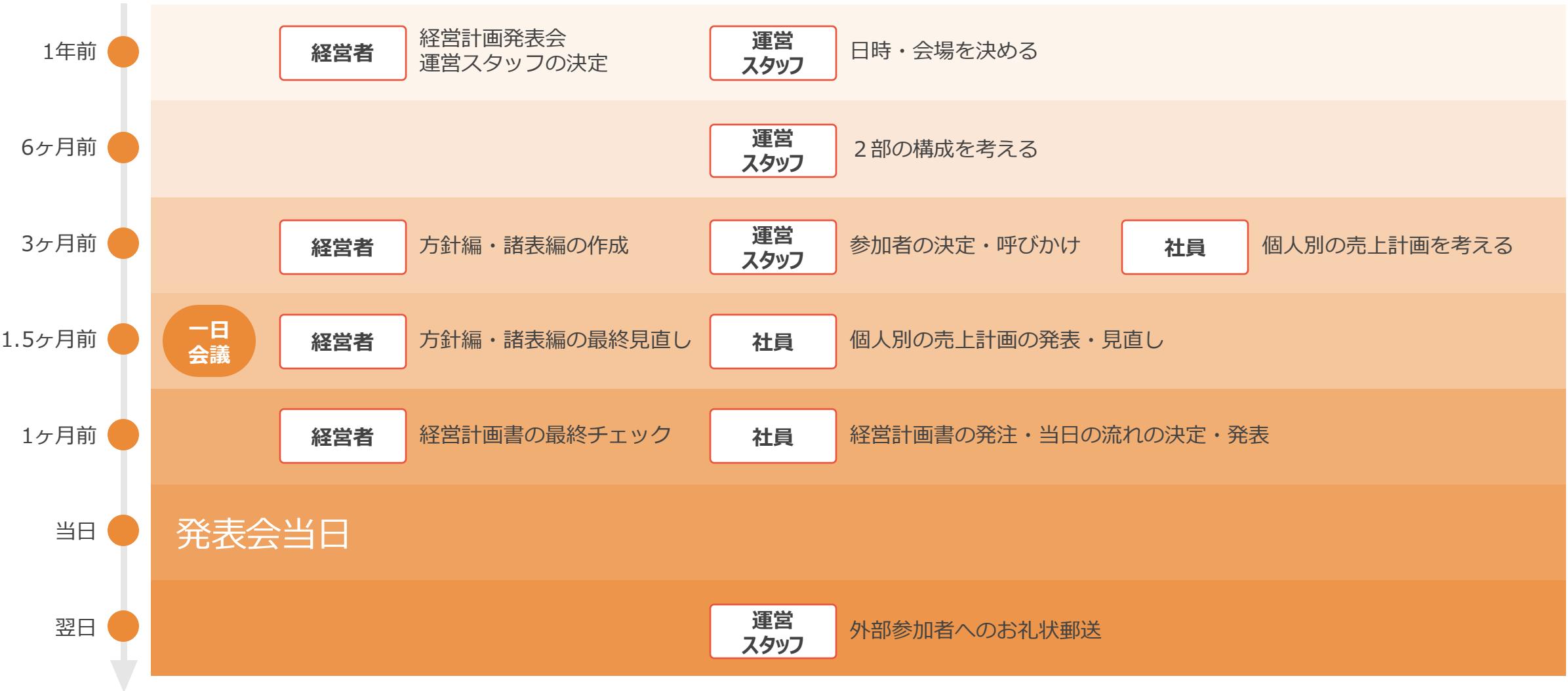


要チェック !!

経営計画発表会 マニュアル



経営計画発表会の流れ



1年前にやること

1年前

経営者

経営計画発表会
運営スタッフの決定

運営
スタッフ

日時・会場を決める

運営スタッフの選出

まず、経営者が経営計画発表会運営スタッフを決定。一つのプロジェクトとして行うため、必ず責任者を決めてください。

場所の決定

運営スタッフは一年後に行う発表会の場所を予約してください。

※ 1部で講演会を行う場合は、講師の方へ連絡が必要です。

POINT

経営計画発表会を行う場所は何处がいいの？

経営計画発表会は経営者の掲げる未来像を社員と共有するための儀式です。

社内で行うのではなく、いつもと違う場所で行いましょう。

【例】①公共施設（貸会議室）を利用する→公共の施設が開放している会議室なら格安で借りることができます。

②ホテルの会議室を利用する→食事等も選べるので、2部に懇親会を持ってくるなら流れがスムーズです。

6ヶ月前にやること

6ヶ月前

運営
スタッフ

2部の構成を考える

2部の構成を考える

2部は経営計画発表会の緊張感をほぐすために行います。1部は経営者の方針発表と社員の実行宣言です。2部はその会社ごとの色が出てくる場です。ここが、運営スタッフの腕の見せどころです。

POINT

2部は具体的に何を行えばいいの？

懇親会形式で行う場合、以下のようなコンテンツ事例があります。

【コンテンツ事例紹介】

社員表彰→永年勤続や優秀社員賞を表彰。DVD→運営スタッフが映像を作成・上映。

(例)創業時の映像作成、会社の未来を創造したもの、社員が創業社長の墓参りに行った映像、ボーナスの手渡しの場→決算賞与をその場で経営者から手渡し。

チームリーダーからチーム員への感謝の手紙、お客様へのサプライズプレゼント（来賓がいる場合）

社員の家族を招いて懇親会、仕入業者さんへの感謝の表彰

3ヶ月前にやること①

3ヶ月前

経営者

方針編・諸表編の作成

運営
スタッフ

参加者の決定・呼びかけ

社員

個人別の売上計画を考える

個人別の売上計画を考える（社員）

社員が個人別の売り上げを考えます。来期の自分の役割を考えて、上司・先輩と相談しながら全員が一人一人考えます。経営者の方針を受けて、上司がいかに部下を数字で導けるかが、上司の腕の見せ所です。

POINT

個人別売上計画の立て方って？

各人の売上計画表に記入していきます。

第 期 担当者別販売計画

商品名	売上高		区分	月			月			月				
	粗利益額	率		前期	目標	実績	差額	前期	目標	実績	差額	前期	目標	実績
			当月											
			累計											

3ヶ月前にやること②

3ヶ月前

経営者

方針編・諸表編の作成

運営
スタッフ

参加者の決定・呼びかけ

社員

個人別の売上計画を考える

参加者の決定・呼びかけ（経営者・運営スタッフ）

経営者が参加者を決定し、運営スタッフが案内状を送ります。

POINT

2部は具体的に何を行えばいいの？どんな人を経営計画発表会に呼べばいいの？

経営計画発表会に呼ぶ人たちの例です。

- ・銀行
- ・お客様
- ・仕入れ先
- ・社員の家族 など

※銀行・お客様・仕入れ先の方々を呼ぶと自社のアピールになります。

1.5ヶ月前にやること

1.5ヶ月前

一日
会議

経営者

方針編・諸表編の最終見直し

社員

個人別の売上計画の発表・見直し

一日会議の開催

一日会議を行います。来期の売上計画・行動計画について全社員が考え方共有する場です。

経営者の売上計画（トップダウン計画）と社員の個人別売上計画（ボトムアップ計画）のすり合わせを行います。

POINT

一日会議って具体的に何をするの？

- ・事前に作成している個人別売上計画の発表

個人別の売上計画を発表し、経営者の立てた売上計画とすり合わせをしていきます。
つまりトップダウン計画とボトムアップ計画のすり合わせです。

- ・行動計画の落とし込み
- ・福利厚生

【例】社員旅行の日程、新年会・忘年会の日程

※お菓子などを食べながらあまり堅苦しくない雰囲気で行います。

1ヶ月前にやること①

1ヶ月前

経営者

経営計画書の最終チェック

社員

経営計画書の発注・当日の流れの決定・発表

運営スタッフ当日の役割分担

(例) 外部参加の方の案内・懇親会の司会



当日の流れの決定



全社員に発表

※外部参加者に当日のタイムスケジュールを直前にお知らせする。

1ヶ月前にやること②

POINT

経営計画発表会の流れって？

発表会の一例として、下記のようなプログラムがおすすめです。

第1部 基調講演

第2部 発表会

開会の辞

国歌斉唱

社長の方針発表（2時間ほど）

社員の実行宣言（5～10分ほど）（方針を共有している人間が行う）

閉会の辞

第3部 懇親会

来賓挨拶（お客様に行っていただく）

乾杯の挨拶（お客様に行っていただく）

社員表彰

辞令交付

映像

締めの挨拶（お客様に行っていただく）

※赤字の箇所は必須です。

当日にやること

当日 ● 発表会当日

当日の注意事項

【経営者の方針発表】

2時間でまとめる

→会社の未来を語るのには何時間あっても足りません。

→そこをどうにか2時間以内にまとめてください。

【質問は禁止する】

→その場で簡単に答えられない内容を発表しているからです。質問は後日対応にしてください。

翌日にやること

翌日

運営
スタッフ

外部参加者へのお礼状郵送

お礼状はすぐ発送しましょう

外部参加者の方々には翌日に来てくださった感謝の気持ちを込めてお礼状を送ります。

当日の写真等を入れて思い出に残るようなデザインにしましょう。

古田土会計グループの概要

会計・税務業界の常識を超える「独自」のサービスで
数字に強い経営者・幹部・社員の育成を通じて
高収益型事業構造の実現をサポートする国内最大規模の会計事務所

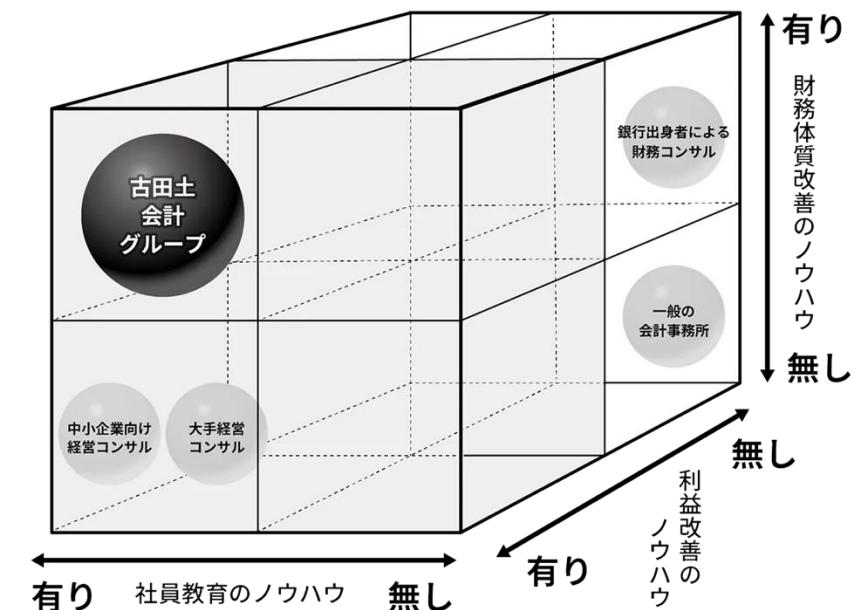
国税庁から発表された情報によると、約269万社のうち黒字企業はわずか37.4%。

それに対し、古田土会計グループは数字の指導をしているお客様のうち79.9%
のお客様が黒字化を実現しています。

その理由は、一般的な税務・経理業務代行だけでなく、企業様の成長拡大を実現
するために必要な**「增收増益」** 「**資金調達**」 「**人財育成**」を高レベルでサポート
しているからです。経営課題でお困りの企業様や、他の会計事務所に依頼しても
なかなか成果が出ずにお悩みの企業様にも、私たち古田土会計グループが必ず力
になります。



古田土会計グループと他の会計事務所の違い



無料オンラインセミナーのお知らせ

計画書に込める考え方や構成・
社員に届く言葉のつくり方までを事例とともにお伝え



あなたの会社を安定成長へ導く!

経営計画作成 徹底解説セミナー

サポートしているお客様の
79.9% 黒字化率

経営計画運用実績
30年 以上

経営計画作成支援
500社 以上

中小企業サポート
4,000社 以上



【無料】オンラインセミナーの
お申し込みはこちら

あなたの会社に元気と未来を届けます！

