

## 事業経営セミナー

### 「事業経営の本質と高収益経営実践法」 第3回目「経営判断の実際を知る。」

### 開催の様子



平成30年8月24日（金）盛岡市産業支援センターにて、事業経営セミナー「事業経営の本質と高収益経営実践法」第3回目「経営判断の実際を知る。」を開催しました。盛岡市企業支援アドバイザー 関 洋一 氏に講師を務めていただきました。

#### ◎増分計算でのシンプル判断

・増分計算とは：経営判断を下す場合に、財務的に何がどう変わるか、収益はどうなるのか、事前に正しくとらえる必要がある。その際に役立つ、極めて簡単（経理的な素養など不要）でかつ有効な計算法である。

【基本的計算法：増分収益－増分費用＝増分利益】

#### ◎目標と実績の本質を知ることの重要性

・目標通りいかないからこそ目標が必要→その「差を読む」ところに意味がある。

※「差を読む」…市場（顧客）の声をしっかりくみとること。

期中に目標値をいじってはならない→差を読めなくなる。

#### ◎個別目標への対応

- 1) 目標と実績の差を縮める…間違い×  
「マネジメント的判断」（部分最適）という
- 2) 目標と実績との差を広げる…正しい○  
「経営的判断」（全体最適）という

#### ◎正しい差異判断

- 1) 実績 $\geq$ 目標…量的強化をはかる
- 2) 実績 $\approx$ 目標…質的検討を進める
- 3) 実績 $\leq$ 目標…基本は「成り行き任せ、機を見て切り捨て」
  - ①売上増加傾向→量的強化を図り、しばらく様子を見る
  - ②売上減少傾向→方針通りに行われているか？チェック

事業経営の本質は「お客様の要求を満たすこと」であるから、基本的には  
「売れるところに売れるものを売る。売れないものは成り行き任せ期を見て切り捨てる」  
こと、シンプルにとらえる。

事業「切り捨て」判断基準

内部費用減少額 > 付加価値額実績

※実際の内部費用が計算通り減少するかどうかの検討が重要である。

について、事例を交えてご講演いただきました。

全3回(6/15, 7/13, 8/24)終了しましたが、皆さん沢山のことを吸収しヒントを得られたご様子でした。ご参加ありがとうございました。

経営・事業などお悩みの方、ご興味のある方は、下記のURLをご参照ください。

講師：盛岡市企業支援アドバイザー 関 洋一 氏

URL：<http://www.kurikoma.or.jp/~sekiyan/>