



社長のための 経営雑学

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

第91号 平成27年10月13日(火)

発行：久保総合会計事務所
〒536-0006
大阪市城東区野江4丁目11番6号
TEL (06) 6930-6388
FAX (06) 6930-6389

◆経営コラム

- ♪『事業計画とプレゼンテーションの5つの要諦！』♪
- ◇要諦1:『事業立地』の優位性の解説
…事業のポテンシャル！
 - ◇要諦2:『アプローチの方法』の実現可能性の解説
…最初の小さな成功！
 - ◇要諦3:『収益の上げ方』の論理的整合性の解説
…最終的に得られる大きな収益！
 - ◇要諦4:『自社の事を話す。』
…自社の事:外部の事=8:2！
 - ◇要諦5:
『やりたい事と、出来ていることを明確に分けて話す。』
…正確なトーク！

※自社の事業を広く世に問う…このような状況の事業計画やプレゼンテーションを想定しています。

■事業計画を作成する時には、以下の三つの要諦を組み込んでください。

◆要諦1:『事業立地』の優位性の解説

…事業のポテンシャル！

最初に主張すべきは、自社事業の『事業立地』の優位性です。

『事業立地』の優位性、これをわかり易く謳ってください。

『…(高収益企業の研究を通じて)成功例に共通している点は一目瞭然だった。』

『事業立地』がよいということだ。仕事の仕方の工夫や製品開発ではなく、そもそも「何屋さんをやるか」の選び方が優れている。事業立地の考え方では、ある市場の中でどこにポジションするかよりもむしろ、そもそもどの市場を選ぶかが重要になってくる。…』

[週刊東洋経済、2015年9月12日、「特集経営学の教科書」に寄稿された、「高収益企業の創り方」(東洋経済新報社、三品和広氏〔神戸大学大学院・経営学研究科教授〕)の著者である、三品和広教授の記事を引用して紹介させていただきました。]

◆要諦2:『アプローチの方法』の実現可能性の解説

…最初の小さな成功！

次に主張すべきは、計画を実現するためのスタートダッシュの具体的な方法論について、その蓋然性を解説してください。

「ゴールは大きく遠いけれども、このように一点特化して実現していくのか」と、聴き手が納得できるように説明してください。

経歴を示す、現時点までの進捗を示す、黒字転換までの必要資金を示す、資金や人員計画を具体的に示す…実績と、整合性のとれた数値計画を提示(短期間分で可)してください。

◆要諦3:『収益の上げ方』の論理的整合性の解説

…最終的に得られる大きな収益！

誰に何を売って、一方、どんな費用(及び投資)がどれくらい必要で、最終的にはどんな収支になるのか?この『収益の上げ方』の解説は極めて重要です。成長と共に一定以上の利益率を達成できない計画であるならば、聴き手は魅力を感じないでしょう。

収益は、さらなる拡大のための原資です。収益力が低いことは、成長性が低いとみなされます。商流、値決め、投資、コスト…十分な説明が必要です。

そもそも良い事業立地か、入り口の一点特化を見つけれられているのか、最終的には高収益企業を創れそうかどうか、当然容易ではありませんが、聴き手はその可能性を判断します。これらの三つの要諦を明示してください。

■プレゼンテーションを行う時には、以下の二つの要諦に注意を払ってください。

◆要諦4:『自社の事を話す。』

…自社の事:外部の事=8:2！

「目指すべき事業領域が極めて有望である。」…事業立地に関わる重要なことではありますが、事業立地が有望であることと、貴社が実現できるかどうかは別の問題です。外部環境の分析はほどほどにして、貴社の事を話してください。

インバウンド分野の事業プレゼンで、その大半を海外からの旅行客数が増加していることの解説に費やしたプレゼンターが居ました。インバウンドの事業が有望であることは、少しの解説でわかります。

◆要諦5:

『やりたい事と、出来ていることを明確に分けて話す。』

…正確なトーク！

自社が実現できていることと、出来ればよいと思っていること、現実と目標は明確に区別して話してください。

「〇〇社との提携話が進んでいる。」—担当者と世間話をしているのか、先方と契約書の文言を詰めているのか…その次元は全く異なります。

「〇〇社と提携した。」「〇〇社と提携したい。」当然違います。「△△ができた。」「△△したい。」は違います。実現したいことを、あたかも実現した様な表現で謳う登壇者は、後に信用を失墜します。正確な説明を心掛けてください。

事業計画作成時に必要な要諦の三つを網羅できているならば、自社の事をしっかりと、正確に話すことを心がけてください。話の上手下手はあまり関係ありません。(上手い方がよいですが…)

※銀行融資プランナー協会の正会員である当事務所は、クライアントに『お金の心配をできるだけしない経営を行ってもらう』ための新しい機能を持つことを宣言いたします。

我々は、『税理士』ではなく、『新・税理士』です。ご遠慮なくご相談ください。