



# 先行経営 Tassei

## 先行経営Tasseiとは？

先行経営Tasseiとはズバリ「**経営者の描く目標を達成させること!**」です。  
そして目標を達成するためには「**経営計画**」が必要です。経営計画を立てても実現しないのは、計画とズレたことを把握したあとの行動が伴っていないから。計画とのズレを毎月見定め、修正行動に移す。この一番実践できない「**修正行動**」の部分を、実際に行っていくことが出来るのが「**先行経営 Tassei**」なのです。  
目標達成と同時に、経営者の意識や行動が明らかに変化します。

## 先行経営Tasseiの対象者は？

先行経営Tasseiに取り組んでいらっしゃるの、このような前向きな経営者の方々です。

- ✔ なにがなんでも経営計画を達成したいから！
- ✔ リスクを見ながら、あらかじめ手を打ちたいから！
- ✔ 日常業務に追われて、新しい事業を考える時間がないから！
- ✔ 人の採用、投資、借入のシミュレーションをしながら経営をしたいから！
- ✔ いろいろ挑戦するが続かないから！
- ✔ 修正行動の必要は分かっているが、先延ばしになっているから！
- ✔ 客観的に一緒に考えてくれるサポーターが欲しいから！
- ✔ 叱咤激励してほしいから！

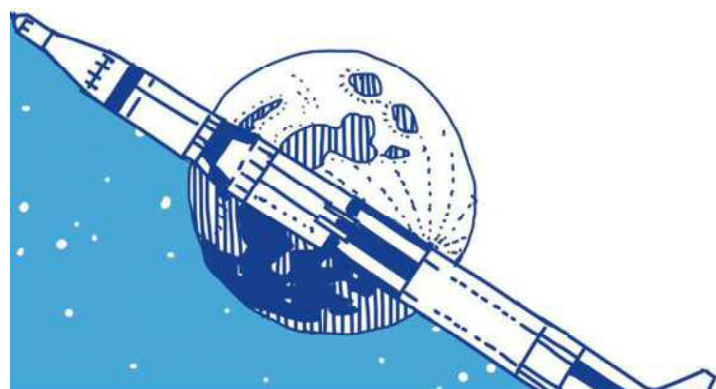
## 先行経営Tasseiで具体的に何をするの？

目的は「経営者の描く目標を達成してもらうこと」です。

経営の基本となる経営サイクル（Plan～Do～Check～Action）の確立と運営を図ります。経営計画の作成、実行した結果の検証、生み出された課題への対策など、さまざまな面からサポートしていきます。



課題  
・  
目標



# 1. 単年度経営計画および行動計画立案

～ 高い目標を持つ！行動が変わる！～

カテゴリー別売上、仕入、原価の計画をはじめ、人件費、経費、借入金、投資等の計画を具体的に立案します。先行経営Tasseiでは、無難な計画ではなく、潜在能力を最大限まで引き出すような計画を立案します。その計画により、経営者の行動計画が大きく変わってきます。

また、1年後の利益やキャッシュ、そしてリスクまでもしっかり見ることができると、経営者の大きな指針となります。

# 2. 毎月の予算実績管理

～ 計画とのズレを把握する！～

毎月の先行経営Tassei会議で、立案した計画と実績数字とのズレを確認していきます。数字の差異を経理担当者任せにしないで、経営者がしっかりと把握しなければなりません。ズレることにより、最終利益やリスクを見ることができ、その後の経営者の行動を促すキッカケとなります。

# 3. 修正行動の決定

～ 何故ズレたのか？ズレをどのように修正するか？～

毎月の先行経営Tassei会議で「何故ズレたのか」「ズレをどのように修正するか」を徹底的に分析、諮問していきます。経営者はおそらく自分の考えをもっているはず。経営者自身の考えの他に必要なのが、第三者の意見、他社の成功事例、他社の情報、客観的な事実の提示。ヒアリングにより、経営者が気付かなかった考えを引き出すことにつながっていきます。

分かっているけど行動できない、ココを決定する場が先行経営Tasseiなのです。

# 4. 修正行動の実践

～ 実践しなくてはならないしくみがあります～

修正行動を起こさなければいけないことは理解していても、経営者一人の責任あればココで終わってしまいます。先行経営Tasseiでは、「いつまでに」「どうするか」を明確にし、翌月の会議で確認するしくみがあります。修正行動が正しいのかどうかは分かりません。しかし確実に経営者は挑戦し、行動を起こします。これが第三者のチカラです。目標を達成させたい第三者のサポーターの目があるからこそ、経営者は前に進みます。そしてまた戦略を考え続けていけるのです。

# 先行経営Tasseiをするとどうなるの？

Tassei方法は一つではありません。当然のことですが、会社ごとに、経営者さまごとに異なります。下記に取り組みの実例をあげました。

## A社例

### 先行経営をやるキッカケ

創業百年企業を目指して、組織作り、財務基盤を強固にして健全に成長していきたい。いつかは上場したい。

### 課題

- ・全く組織ができていない。
- ・業務が俗人的で標準化できていない。
- ・社長自身、財務についてよくわからない。
- ・売上を急増させたい。

### 先行経営Tasseiでの具体的取組

#### 1. 理想の組織を作るために

- ・理想の組織図を作ってみませんか？必要な人材がわかりますよ。

#### 2. 今後の急成長に備えて

- ・三井住友銀行及び信金へ借入を打診してみてください。

#### 3. 売上計画を確実にするために

- ・「カテゴリー別」に立てた売上高を「ルート別」にも分けてみましょう。

#### 4. 多くの方々に情報発信をするために

- ・ホームページの会員獲得増加の方法を考えてみませんか？
- ・会員獲得の進捗状況を教えてください。

話し合っ  
て決めた  
行動の数々…。

### 先行経営実践結果

項目	先行経営開始前	先行経営開始3年後
売上高	105,468,642円	<u>211,107,866円</u>
税引前利益	△116,326円	<u>16,155,999円</u>
当座比率	68.2%	<u>200.2%</u>
自己資本比率	△31.1%	<u>31.3%</u>

### 先行経営Tassei基本料金

- ・経営会議 月額50,000円（税抜）
  - ・単年度経営計画作成（年1回） 100,000円（税抜）
  - ・中期経営計画作成（年1回） 50,000円（税抜）
- ※契約は1年更新となります。