



株式会社アルトム
代表取締役 近藤吉史氏
1960年創業。企業物の企画・デザイン・制作を手掛ける。「自己啓発」「人間関係」を編集方針とする社内報の顧客は、延べ1000社以上にのぼる。

名古屋市のアルトムは長年にわたって、社内報やポスターなどの企画・制作を手掛けてきた。だが、長引く経済不況の影響で経営環境は悪化の一途。二代目の近藤吉史社長は中期計画立案セミナーに参加し、生き残りをかけ成長戦略を策定した。顧問税理士の会議参加や事業シミュレーションによって社員を巻き込み、新たな市場の開拓に乗り出している。

(3月24日、本社会議室にて)



創業から半世紀、社内報の専門会社として発展してきました。近藤 1960年の創業当時は高度経済成長期。そんな時代を背景に、企業で働く中学卒業の若者に学ぶ機会を与えたいという思いから、自己啓発や人間関係の記事を掲載した社内報制作を手掛けたのです。社内報は現在も主力事業で、セミナータイプ社内報などは、省労力・低コストで発行できるとお客様に好評です。

トップの考えが社員に浸透 生き残りかけ新市場開拓へ

■ 中期計画立案セミナー(将軍の日)に参加した理由は?

近藤 経営環境の悪化と将来への危機感です。私が7年前に社長を継いだ後、不況による顧客の経費削減傾向で、昨春秋以降、売り上げが減少しました。

このままでは社員を養えないと焦るものの、社員に危機感はない。そんな時、あんしんの会会員のあいち税理士法人・工藤悦子先生から中期5カ年計画立案セミナー(将軍の日)をすすめられました。

シミュレーションで不安が解消

■ どんな効果がありましたか?
近藤 弊社ではそれまで、経営計画を立てたことはありませんでした。先代の社長は預金通帳の残高を見ながら経営していました。私には到底できない芸当です。5年後、10年後の会社や従業員のことを考えるとこれではいけない、何とかしなくてはならないという気持ちばかりでした。

中期計画立案後、経営計画に基づいた経営計画発表会を行い、私の経営に対する考え方や数字目標の説明をしました。すると従業員から質問が相次ぎ、具体的に解説することができたのです。ありがたいと思いま

た。お恥ずかしい話ですが、以前では考えられないことでした。

シミュレーションをすることで自分に自信の裏づけができるようになりました。行き当たりばったりの経営では5年後は考えられません。目標達成のための仕組みを教えてください。感謝しています。本当にありがとうございました。

書籍
「実践経営計画」を
プレゼント

経営計画作成について解説した書籍をご希望の方にもれなく差し上げます。下記事務局までお電話またはホームページよりお申し込みください。

「あんしん経営をサポートする会」事務局
(株式会社MAP経営内)
☎03-5365-1500
e-mail: ansinkeiei@mapka.jp

ユーザーの声を聴こう!

詳しくはWebで!! 将軍の日 www.shougun.jp

経営者・後継者のための
中期5カ年計画立案セミナー

東京会場	5月13日(木)・21日(金) 6月4日(金)・28日(月)
名古屋会場	5月28日(金) 6月22日(火)
大阪会場	5月19日(水) 6月18日(金)
福岡会場	5月20日(木) 6月14日(月)

【各回とも10:00~18:00 参加費52,500円(税込)】

将軍の日

- ☞ たった一日で経営計画書を作成!
- ☞ 5年間の損益・貸借・キャッシュフローを瞬時に確認し、何度でも徹底的にシミュレーションできる!
- ☞ 徹底的に自社分析できる少人数制!