

変えられない、変わらない企業風土を変える「習慣づくり」

BSCアクションプランの効き目

成功への 経営習慣

経営理念の必要性を、三つの哲学から自利利他の誠実な心で考察する。
可視化できる三年後のワクワクビジョンを掲げて全社員のベクトルを定める。
社員の成長が会社の成長に結びつく戦略方針、経営計画、行動計画の作成。
新経営手法、バランススコアカード(BSC)を活用して絵描餅にしない組織を造る。

今すぐ作り、即決断し、夢目標に挑戦し、日々の目標管理で一年後に笑う
年度経営計画を絵に描いた餅にしない月次行動計画で変革を促す！

期日 7月21日(金)・8月26日(土)・9月22日(金)・10月27日(金)

時間 18:30~20:30 (以後、自由参加懇親会あり、参加費は実費)

会場 (株)トライアングルC研修室 Tel. 052-684-8521

名古屋市熱田区森後町10-4 あつた園芸ビル2F

名古屋駅からJR東海道本線熱田駅まで7分、徒歩1分

対象 経営者、管理者、継承者、起業家、税理士など士業専門家

講師 戦略を絵に描くBSC経営コンサルタント 長山伸作 (一社)経営戦略塾理事長

人材育成コンサルタント 渡辺りつ子 (株)トライアングルC代表取締役

費用 無料

タイムスケジュール 18:15 受付

18:30 開会 あいさつ

18:35 三つの哲学から経営理念を考察、構築

19:00 経営指針俯瞰図から立ち位置を確認

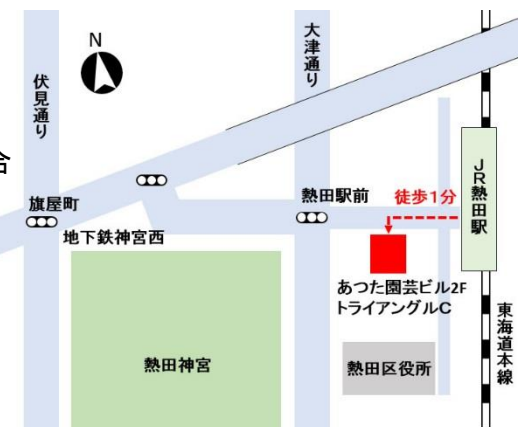
19:30 経営計画を絵描餅にしない行動計画

20:30 閉会 以後懇親会(自由参加)

お申し込み Fax.052-684-8523 (株)トライアングルC

会社名	
役職部署	
お名前	
Eメール	
〒番号	
住所-1	
住所-2	
電話番号	
参加日	<p>□にチェックして下さい</p> <p><input type="checkbox"/> 7月21日(金)</p> <p><input type="checkbox"/> 8月26日(土)</p> <p><input type="checkbox"/> 9月22日(金)</p> <p><input type="checkbox"/> 10月27日(金)</p>

- JRご利用の場合
東海道本線JR熱田駅
から徒歩1分
- 地下鉄ご利用の場合
名城線神宮西駅
2番出口から徒歩5分



A四版一枚に凝縮して計画行動を「見える化」

デスク上に貼り、会議ファイルの表紙に貼り、手帳に縮小版を挿入する。
毎朝見て、仕事の段取りを考えて行動し、終業前に分析して今日の成果を記録する。

掲載項目

- 一行化経営理念
誰でも暗唱できる明文化
- 中期ビジョン
可視できる3~5年後の
ありたい姿を掲げる
- 戦略方針
選択と集中による収益向上
- 単年度経営計画
数値が狂う中期計画を止め
概略を中期ビジョンに表す
シンプルな単年度計画で
全社員理解重要指標を記す
- 月次行動計画
職種別、個人別に作成する
月次で精査分析評価して
問題解決を図り、年度末の
目標達成に努力する

自律目標管理の習慣化

BSC単年度アクションプラン		シンプル、スリム、スマートの3S「見える化」経営指針書		作成/戦略を絵に描く経営コンサルタント長山伸作 参考サイト→ http://www.s-naga.jp/	
一行化経営理念	顧客満足、社員満足、会社満足の三方よしの健全経営資源を極める、地域社会共生企業を目指す	期間	2016/9/1~2017/8/31	会社名	エーステック株式会社
中期ビジョン	社員の能力開発に努め平均年俸500万円、労働時間1,900時間でワークライフバランスの適正化を図る	業種	製造業	代表者	西山 泰造
戦略方針	バランススコアカード経営を導入して、自律自己目標管理を習慣化する業務改革戦略を成し遂げる	所在地	名古屋市長郷区大峰町一丁目56番地		

1. 単年度経営計画(全社用)		昨年度(2015年)		新年度(2016年)	
BSC視点	記号	最重要指標	実績値	目標値	UP率
財務	A	売上高	100,000,000円	110,000,000	110%
	B	売上総利益	70,000,000円	77,400,000	110%
	C	営業利益	10,000,000円	11,800,000	118%
顧客	D	受注実績顧客数	150社	160	107%
	E	内、新規顧客数	10社	10	100%
業務	F	総受注件数	500件	550	110%
	G	カイゼンアイデア提案数	100件	100	100%
生産性	H	不良・クレーム数	17件	15	88%
	J	顧客接触営業回数	1,200回	1,300	108%
人材	K	総従業員数	10名	10	100%
	M	総就業時間	20,000時間	19,000	95%
能力開発	N	総研修時間	1,000時間	1,010	101%

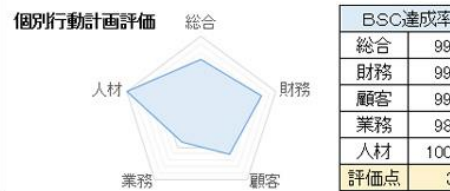
2. 単年度行動計画(個人orチーム用)	戦術方針	ABC分析による優性重点営業でシェアアップに徹する	部署・職種	営業部・営業職
アクションプランは自律管理で能力を高めます	成功要因	成功約は顧客接触回数に比例する。リアル接触によるニーズの把握が決め手	肩書・氏名	中田 康二
KPIの予実分析で問題解決を図って下さい	年度成果指標(KPI)	↓期首月を半角数字で書き入力	月次成果指標	
BSC視点	最重要実施業務or項目	合計計算式あり↓	単位	5 6 7 8 9 10 11 12 1 2 3 4
財務	売上高	目標	25,600千円	1,800 2,500 3,000 1,500 2,000 2,500 2,500 2,000 1,500 1,800 2,500 2,000
		実績	25,500千円	1,500 2,400 2,800 1,800 2,200 2,400 2,700 2,200 1,600 1,800 2,300 1,800
顧客	売上総利益(粗利)	目標	12,800千円	900 1,250 1,500 750 1,000 1,250 1,250 1,000 750 900 1,250 1,000
		実績	12,700千円	700 1,200 1,400 900 1,100 1,200 1,300 1,100 800 900 1,200 900
業務	受注件数	目標	256件	18 25 30 15 20 25 25 20 15 18 25 20
		実績	253件	16 24 31 14 21 26 24 18 17 17 26 19
人材	顧客訪問接触回数	目標	500回	30 50 50 30 40 50 50 30 40 50 50

3. 月次業務報告書(個人orチーム)

5月	最重要実施業務or項目	達成率	成果と問題	課題と解決策	前月の解決策の成果	BSC自動評価
財務	増収目的・売上高	83.3%	期首月で準備に遅れ、成果は未達。ABC分析による分類が未確定。チーム研修指導で統一した理解が必要。	提案営業ツールの充実。共有月別企画書、季節別企画書の作成。競合差異化キャンペーンの実施。	先期から続けていたABC分析の全社的な結論が出ていない。分析要素である売上、粗利、占拠率による明確な線引きを五月中に決定してまいし。	財務 8 顧客 7 業務 9 人材 7
顧客	増益交渉力・売上総利益	77.8%				
業務	顧客訪問接触回数	90.0%				
人材	社内研修受講回数	75.0%				
その他業務	業務分掌におけるその他職務					
進捗状況	出勤後1時間、退社前1時間に集中して伝票処理、書類処理を行っているが、平均1時間残業状態。単純事務処理の移管ができない。週末期限、月末期限の報告書作成は順調に推移。					
問題点など						

●戦略月次決算サブシート 月替わりに即、作成できる戦略決算表

財務月次決算 (注)色枠内計算式あり	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	合計
売上高	8,000,000	9,000,000	10,000,000	8,000,000	8,500,000	10,000,000	11,000,000	6,000,000	5,000,000	7,500,000	11,000,000	8,000,000	102,000,000
売上総利益	5,600,000	6,200,000	7,000,000	5,600,000	5,800,000	7,000,000	7,900,000	4,200,000	3,500,000	5,200,000	7,800,000	5,600,000	71,400,000
営業利益	800,000	200,000	2,200,000	900,000	1,100,000	2,300,000	2,500,000	-1,500,000	-1,900,000	400,000	2,900,000	800,000	11,800,000
変動費	2,400,000	2,800,000	3,000,000	2,400,000	2,700,000	3,000,000	3,100,000	1,800,000	1,500,000	2,300,000	3,200,000	2,400,000	30,800,000
固定費	4,800,000	6,000,000	4,800,000	4,700,000	4,700,000	4,700,000	5,400,000	5,700,000	4,500,000	4,800,000	4,900,000	4,800,000	58,800,000
利息込融資返済	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	3,600,000
FC/F累計	500,000	400,000	2,900,000	2,900,000	3,700,000	5,700,000	6,100,000	4,900,000	4,900,000	4,900,000	8,000,000	8,000,000	7,200,000



サブシート 全社用
財務音痴に未来はない
戦略財務月次決算表
売上高-変動費=粗利
粗利-固定費=営業利益
営業利益-返済=FC/F
フリーキャッシュフロー重視
※資金繰り安全確認

個人orチーム用
公平な人事考課制度
自動業績評価
BSC4視点予実達成率
レーダーチャート

個人orチーム用
重要指標を四つに絞る
行動計画の目標管理
BSC4視点の月次予実管理
達成率から自動業績評価

サブシート 個人orチーム用
月次業務報告書
月次行動計画を分析し報告
・成果と問題・課題と解決策
・前月解決策の成果
自律管理とチームロープレ

