

一日で完成させる成功への早道、ワクワク経営計画と行動計画

BSCアクションプラン作成研修

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。

強い信念で今すぐ作り、即決断し、目標管理し、夢目標をブレークスルー！
年度経営計画を絵に描いた餅にしない月次行動計画でゴールへ突っ走る

期日 お申し込みフォームの日程から選択

時間 10:00～18:00 (正味7:00)

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 1日コースお1人当り 25,000円(税別)

研修費+BSCアクションプランソフトCD-ROM ※受講者には事前配送します

1日コース

タイムスケジュール

10:00 開講 守秘義務宣言 1分 自社自己紹介
10:15 三つの哲学から考察する理念経営。理念、ビジョン、戦略方針の確認
11:00 バランススコアカード新経営手法概論とアクションプランについて
12:00 昼食休憩
13:00 年度経営計画の作成と行動計画の作成
17:00 絵描餅にしない目標管理組織の構築方法
18:00 アンケート 閉講

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	
受講日	<input type="checkbox"/> にチェックして下さい <input type="checkbox"/> 12月23日(金) 祝日 <input type="checkbox"/> 1月8日(日) <input type="checkbox"/> 1月13日(金) <input type="checkbox"/> 1月14日(土)

- 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。

●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)色枠内計式あり

項目	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	構成比
A 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	70.0%
B 売上総利益	5,000,000	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	70.0%
C 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	11.4%
D 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	30,600,000	30.0%
E 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	58.6%
F 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	3.5%
G FC/F累計	500,000	400,000	2,900,000	2,900,000	3,700,000	5,700,000	6,100,000	4,800,000	4,900,000	7,500,000	8,000,000	8,000,000	80,000,000	7.8%

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

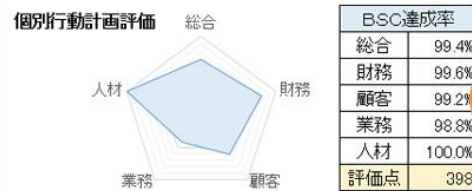
BSC単年度アクションプラン シンプル、スリム、スマートの3S「見える化」経営指針書

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)

BSC視点	記号	最重要指標	昨年度(2015年)		新年度(2016年)			
			実績値	単位	目標値	UP率	実績値	予実率
財務	A	売上高	100,000,000	円	110,000,000	110%	102,000,000	93%
	B	売上総利益	70,000,000	円	77,000,000	110%	71,400,000	93%
収益性	C	営業利益	10,000,000	円	11,000,000	110%	11,800,000	105%
	D	受注実績顧客数	150	社	160	107%	157	98%
顧客	E	内、新規顧客数	10	社	10	100%	8	80%
	F	総受注件数	500	件	550	110%	520	95%
業務	G	カイゼンアイデア提案数	100	件	100	100%	102	102%
	H	不良・クレーム数	17	件	15	88%	13	87%
生産性	J	顧客接触営業回数	1,200	回	1,300	108%	1,320	102%
	K	総従業員数	10	名	10	100%	10	100%
人材	M	総就業時間	20,000	時間	19,000	95%	19,200	101%
	N	総研修時間	1,000	時間	1,000	100%	1,010	101%

営業利益が成果です。変動費、固定費のコスト低減努力をお願いします B/M 時間当たり付加価値額 3,719円
企業実力は時間当たり付加価値額、労働時間、賃金の待遇改善を図ります B/K 1人当たり付加価値額 7,140,000円



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

- 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

2. 単年度行動計画(個人orチーム用)

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	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												
KPIの予実分析で問題解決を図って下さい	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												
BSC視点	最重要実施業務or項目	合計計算式あり ↓	↓期首月を半角数字で書き入力				月次成果指標									
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	
		実績	52	回	54	28	25	44	48	49						

人事考課は5点満点(0~5)

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	増益交渉力・売上総利益	77.8%				顧客 7
業務	顧客訪問接触回数	90.0%				業務 9
人材	社内研修受講回数	75.0%				人材 7
その他業務	業務分掌におけるその他職務					自己 4
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。					上司 4
問題点など						人事考課 4
						知識技能向上心 4
						組織協調貢献度 4
						5

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

