

カンタン経営手法の導入と習慣化で、わくわくハッピービジネスに熱中して下さい

成功習慣を身につける新しい経営戦略手法

成功への根気習慣

具体化できないストーリーを夢物語と言います。
 夢へのステップを数値で表すことで成功の扉は開かれます。
 ステップの数値を日々目標管理できる根気習慣が成功者を育みます。
 新しい経営手法、バランススコアカード・アクションプランで成功習慣修得。

今すぐ作り、即決断し、実行し、夢目標に挑戦し、一年の成果を振り返る 秋季2日研修「BSCアクションプランの作成と活用法」

期日 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 2日コースお1人当り45,000円(税別) 研修費+BSCアクションプランソフト

受講者に配布する資料はBSCアクションプランソフト、経営指針鳥瞰図

第1日 作成編

- 1.最新経営手法バランススコアカードとは
- 2.課題解決の四段活用、桶屋ストーリー論理思考法
- 3.バランススコアカードによる事業分析
- 4.四つの定石戦略から戦略方針を決定する
- 5.シンプルA四版一枚のアクションプラン作成

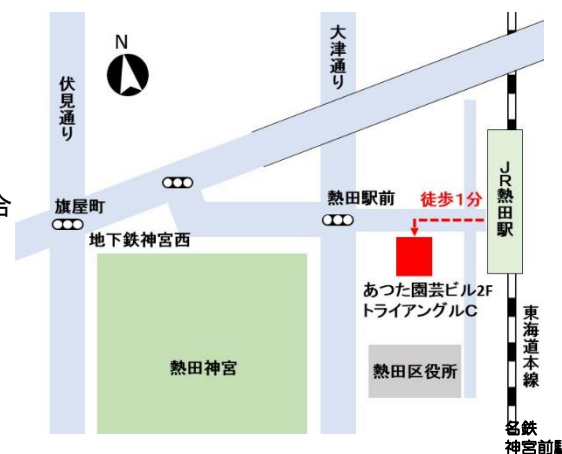
第2日 活用編

- 6.アクションプランの発表と評価
- 7.速やかな戦略月次決算の重要性
- 8.月次報告書の検証とPDW問題解決
- 9.自動業績評価と公平な人事考課
- 10.質疑 アンケート

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	<p>□にチェックして下さい</p> <p><input type="checkbox"/>10月 7日(金)・ 8日(土)</p> <p><input type="checkbox"/>10月27日(木)・28日(金)</p> <p><input type="checkbox"/>11月11日(金)・12日(土)</p> <p><input type="checkbox"/>11月23日(水)・24日(木)</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
- 名鉄ご利用の場合
神宮前駅西出口から北に向かって徒歩7分



BSC(バランススコアカード)

balanced scorecard

財務評価に偏った従来の経営計画や業務管理手法を、顧客、業務、人材など非財務評価を加えて多角的な指標でバランスを取る現代経営に適合する画期的な戦略的管理手法です。

※KGI (重要目標達成指標)、KPI (重要業績評価指標)

BSCの4つの視点間の論理思考、四段活用で戦略スキルが磨かれる

BSCの四つの視点	戦略	重要項目	成果指標
財務の視点	目的	収益性の向上	KGI 売上高、売上総利益、営業利益
顧客の視点	目標	顧客の創造	KGI 顧客数、受注件数、クレーム数
業務プロセスの視点	手段	生産性の向上	KPI 生産量、販売量、歩留り率
人材と変革の視点	知恵	能力開発	KPI スキル量、カイゼン提案数、労働時間

KGI (重要目標達成指標)

KPI (重要業績評価指標)

たったA四版一枚のエクセルシートで計画行動を見える化

個人用BSCアクションプラン・メインシートA四版

起業家個人用一例

中期ビジョン
五ヵ年の道標を
具体化する

1.単年度
経営計画
BSCの四視点で
重要指標を具体化
数値目標の設定
一年の予実管理

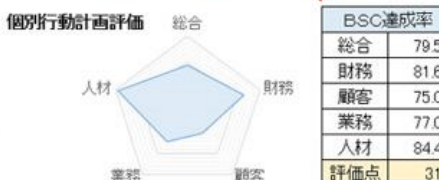
個人用BSC単年度アクションプラン			起業家、個人業、小規模経営者用		作成/戦略を創りかか経営コンサルタント長山伸作 参考サイト http://www.naga.jp/	
中期	3年	創業三年で売上高1千万円を達成し、黒字化、営業利益百万円を確保	期間	2016/9/1~2017/8/31	会社名	エコワールド株式会社
ビジョン	4年	売上高1,350万円。都心事務所移転。従業員1人採用。社長報酬600万円確保	業種	サービス業	代表者	東山 泰造
	5年	売上高1,800万円。融資完済、無借金経営。営業利益率15%。社長報酬800万円確保	所在地	名古屋市千種区城山町2345番地		

1.単年度経営計画(全社用)			昨年度(2015)		新年度(2016)			
BSC視点	記号	最重要指標	実績値	単位	目標値	UP率	実績値	予実率
財務	A	売上高	0円		4,000,000	0%	3,265,000	82%
	B	売上総利益	0円		3,200,000	0%	2,618,000	82%
	C	営業利益	0円		-1,080,000	0%	-1,080,000	108%
顧客	D	総顧客数(新規含)	0社		12	0%	9	75%
	E	新規獲得顧客数	0社		12	0%	9	75%
	F	総受注件数	0件		100	0%	77	77%
業務	G	客先訪問接触回数	0回		600	0%	498	83%
	H	見込客リスト数	12社		120	1000%	95	79%
	J	販売促進活動数	5回		10	200%	10	100%
人材	K	総従業員数	1人		1	100%	1	100%
	M	総就業時間	150時間		2,800	1867%	3,010	108%
	N	会合研修参加数	8回		24	300%	18	75%

営業利益が成果です。変動費、固定費のコスト削減努力をお願いします B/M 時間当たり付加価値額 870円
企業実力は時間当たり付加価値額、労働時間、資金の待遇改善を図ります B/K 1人当たり付加価値額 2,618,000円

財務指標の
月次推移グラフ

行動計画の予実管理
達成率自動評価



BSC達成率	
総合	79.5%
財務	81.6%
顧客	75.0%
業務	77.0%
人材	84.4%
評価点	318

サブシート 全社用
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

サブシート 個人orチーム用
自動業績評価
BSC4視点予実達成率
レーダーチャート

2.単年度
月次行動計画
BSCの四視点で
最重要業務の設定
成果指標の設定
絵描餅にしない
毎月の予実管理

2.単年度個人用行動計画		戦略方針	顧客企業のITシステム化を支援して設備生産性に貢献するB2B事業戦略	部署・職種	社長										
アクションプランは自律管理で能力を高める		成功要因	顧客企業とシステム開発企業の橋渡し役としてウインウインの関係構築する	肩書・氏名	東山 泰造										
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上書き入力 ↓ 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	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
財務	売上高	目標	4,000千円	0	0	100	150	200	250	300	400	500	600	700	800
		実績	3,265千円	0	0	85	160	190	220	260	315	360	460	560	655
顧客	新規顧客獲得数	目標	12社	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		実績	9社	0	0	1	1	0	1	0	1	1	2	1	1
業務	受注件数	目標	100件	0	0	2	3	4	5	8	10	12	14	18	24
		実績	77件	0	0	1	2	2	3	5	7	8	12	17	20
人材	顧客訪問接触回数	目標	590回	30	30	50	60	50	50	50	60	50	50	60	50
		実績	498回	25	30	32	50	47	47	36	42	41	50	50	48

サブシート 個人orチーム用
月次業務報告書
予実管理達成率
PDW成長循環
1.成果と問題点
2.課題の設定
3.解決策の提案と示唆
4.解決策の結果検証評価