

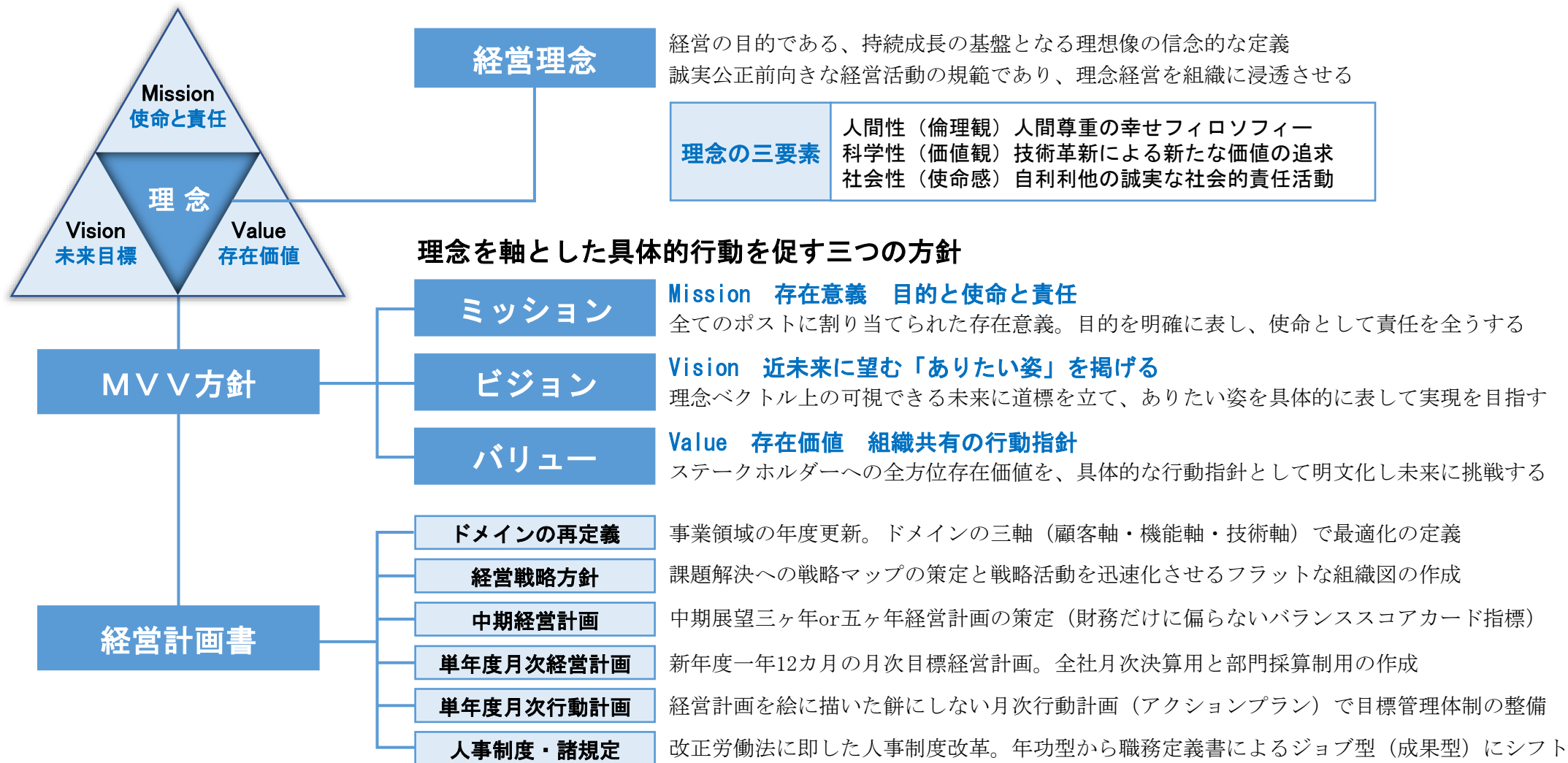
組織を固める経営指針体系

戦略を絵に描くBSC経営コンサルタント
(株)一光社プロ 長山伸作

ウェブサイト <http://www.s-naga.jp/>

タテ割り組織のダブルスタンダードは企業活動を著しく阻害し経営効率を低下させる
指針の統一体系化と明文化で見える化し、全社員に周知徹底して行動規範とすること

帰属意識を定着させる基盤整備で、人材育成、コスト削減、労働時間最適化を図り経営スピードをアップさせる



ビジネスキャッチコピー 戦略を絵に描くBSC速攻経営の普及

※BSC (Balanced Scorecard) バランススコアカード

経営指針

経営理念

MVV方針



未来に生き続ける情熱と信念ある中小企業を支援して日本経済の再興を図り、豊かな社会づくりに貢献する

理念の三要素

- ・ 人間性 みんなの幸せフィロソフィーの追求
- ・ 科学性 未来を拓く新たな価値の連続的創造
- ・ 社会性 誠実な活動で社会的責任を全うする

Mission ミッション

中小企業の時間当り生産性7,500円を実現する

- ・ 企業の真の実力は、働く人たちの技能を示す時間当り生産性にある
- ・ 先進七カ国中最下位の生産性を、肩を並べられるレベルに引き上げる

Vision ビジョン

変革マインドで二倍速経営を目指し待遇改善推進

- ・ 変革を良しとするポジティブ志向で、ありがたい姿の未来像を掲げる
- ・ フラット組織改革で意思決定を速め、業務プロセス迅速化で待遇改善

Value バリュー

適切顧客満足第一主義で価値を創出し未来を拓く

- ・ 過剰品質、過剰サービスを見直してWin-Winの信頼関係を構築する
- ・ 新時代の新常态を意識して、存在価値を高める技術革新に挑戦する

経営計画

BSC経営課題

- 財務/収益性の向上 (売上成長性・営業利益率)
- 顧客/受注量の増加 (新規顧客開拓・リピート率)
- 業務/生産性の向上 (機能・品質・価格・納期)
- 人材/能力開発 (Will/Skillやりがいマトリクス)



ドメインの再定義

ドメインの三軸、事業領域の年度更新

- ・ 顧客軸 商圏範囲、B2B, B2B2C, B2C, C2C
- ・ 機能軸 製商品、サービス、事業開発
- ・ 技術軸 存在価値、差異差別化技術革新

経営戦略方針

課題解決への戦略戦術マップの作成

戦略活動を最適化する迅速意思決定フラット組織構築

1. 業務の標準化とプロセスの自動化デジタル化省力化
2. カイゼン提案制度によるコスト圧縮で手元資金確保
3. 未来収益源創出のためにプロジェクト制度の導入

中期経営計画

中期展望、三ヶ年or五ヶ年経営計画

財務だけに偏らないバランススコアカード指標設定

単年度月次経営計画

新年度一年12カ月の月次目標経営計画

全社月次決算用、部門チーム独立採算制用

単年度月次行動計画

経営計画を絵に描いた餅にしない月次行動計画

アクションプランで自律目標管理体制の整備

新開発「日々ログ」で問題解決型目標管理体制整備

人事制度改革

改正労働法に即した人事制度改革

古い慣習の年功制からジョブ型成果制へのシフト
職務定義書によるジョブ型で公平な人事考課体制へ

諸規則・諸規定

ダブルスタンダードを許さないルール制定
組織活性化のための標準化、デジタル化は急務