

投資育成 経営ドック

新たな企業成長の方向を明示し
体質改善の突破口をつくる

経営の免許皆伝

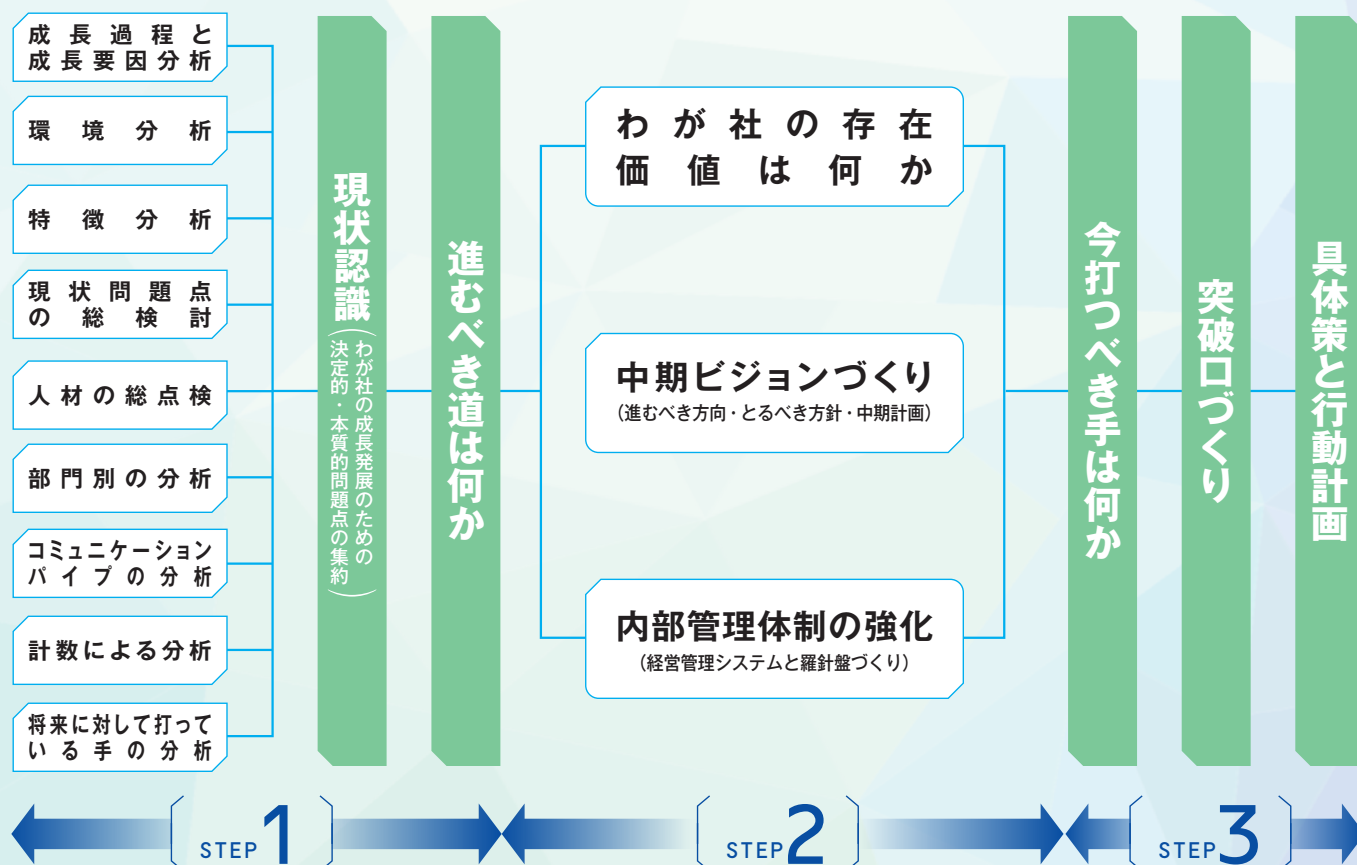
この世の中に「完成された企業」はない。
企業は常に成長発展しているか衰退への道を歩んでいるかのいずれかなのです。
だからこそ定期的に自社の経営体質を点検し、成長・発展への
正しい方向づけを行うことが重要なのです。

東京中小企業投資育成株式会社
(担当講師：株式会社タナベ経営)

経営ドックのポイント

- 成長戦略構築のための点検ノウハウを習得する。
(経営ドックノウハウの習得)
- 自社をクールに見つめ客観的に現実を直視し、正しい解決の道を見つける。(現状認識)
- 自社が、今抱えている問題点の本質をズバリ解明する。(本質をつかむ)
- 自社の原点に立ち返り根本から企業体質を再点検する。(原点づくり)
- 経営体質を点検し、成長・発展への正しい方向づけを行う。(戦略づくり)

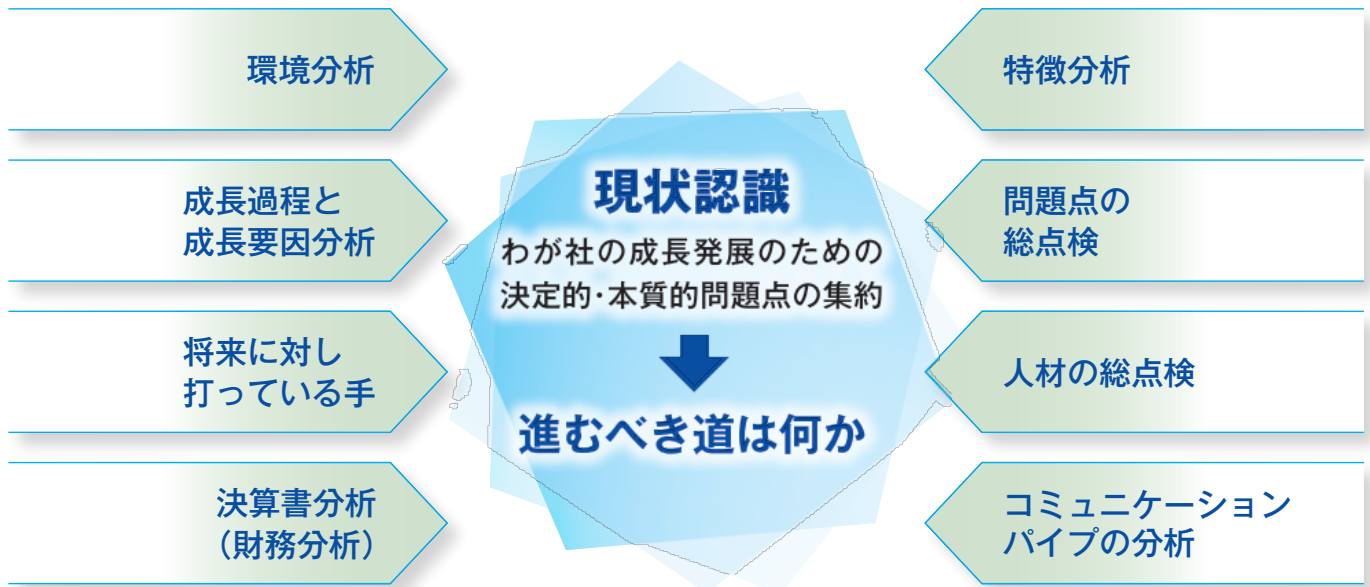
経営ドックノウハウ



STEP 1

現状認識

事前の資料作成、決算書分析、当日の「現状認識まとめ表」作成を通じて、「貴社成長・発展のための決定的・本質的問題点」を明らかにします。



現状認識まとめ表

押えるべき事実のポイント

(1) 成長過程と成長要因分析

- ① 需要に応じて業容拡大、地域 No.1 規模に
- ② H○年25億をピークに100名体制で横這

(2) 環境分析

- ① ゼネコン、業者の淘汰が進む
- ② 公共工事は減少、ビジネスチャンスはある

(3) 特徴分析

- ① 迅速な対応、戦略的在庫の確保
- ② ○○工事は県下 No.1

(4) 問題点の総点検

- ① 管理者にゆとりが無く管理が手薄
- ② 社内のルール、責任が不明確

(5) 人材の総点検

- ① 若年労働力が不足
- ② 高齢化、管理者不足

(6) コミュニケーションパイプの分析

- ① 会議の体系・ルールが不明確
- ② 業務調整の会議に偏っている

(7) 決算書分析(財務分析)

- ① 粗利率が年々低下
- ② 借入金が総資産の50%超と高い

(8) 将来に対して打っている手

- ① 目先に追われて将来に対しての手が打たれていない

現状の主なポイント

(重要順位)

- ① 管理者にゆとりが無く、管理が手薄(場当たり体質)
- ① 社内のルール、責任が不明確
- ① 将来への手が打たれていない
- ① 若手の指導、育成の場が少なく、後継者が育っていない
- ① 新しいビジネスチャンスが増える(IT、環境関連)
- ① 会議の体系・ルールが不明確
- ② 業務調整の会議に偏っている
- ① 対応が迅速
- ② 社員の責任感が強く、よく働く
- ① 粗利率が年々低下

決定的ポイント

(1) アキレス腱

- ① 場当たり体質で将来への手が打たれていない
- ② 管理者が管理者として役割を果たせるような体制未確立
- ③ ビジネスチャンスへの対応力不足

(2) 伸びる引き金

- ① 専門技術力の蓄積によるプレゼンテーション
- ② IT 関連分野の深耕
- ③ 関東エリアへの影響

(3) 大きく変化したポイント

- ① マンションの弱電工事増
- ② 営業体制の強化
- ③ 安全関連の提出資料増加(官公庁への対応)

(4) その他

- ① 電工職社員の分社化

一言集約

次なる30億規模に向けた経営システム変革期

改善方向

30億規模実現のための計画経営、組織経営への転換

STEP 2

価値判断基準の体系化

自社の原点の確認、進むべき方向、取るべき方針、中期計画をつくり、日常業務の判断基準となる「経営羅針盤」を明確にします。

1

原点づくり

「主力商品の提供する価値の確認」「人づくりの原点の確認」等を通じて「世の中の求めているニーズと自社の持ち味との接点」を探る

2

中期ビジョンづくり

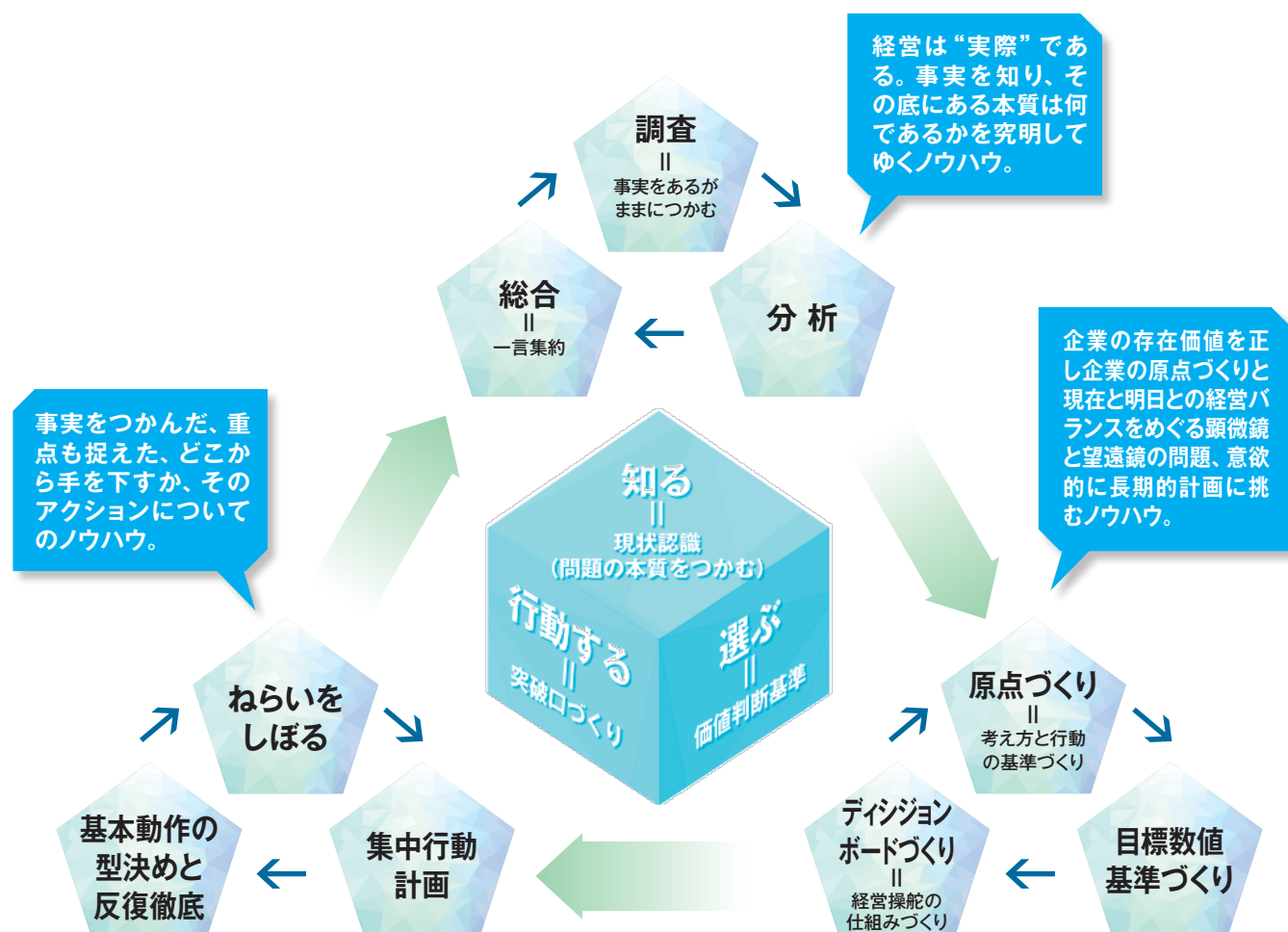
数値による判断基準を整理する「人員および人件費計画の作成」「売上および利益計画の作成」「年度別重点施策の査定」「予想B/S、P/L作成」等

3

ディシジョンボードづくり

ディシジョンボードとは「決めたことがきちんと実行できているかどうか」の管理体制
目標必達のための経営羅針盤づくり

本質をつく経営「ノウハウ」の基本サイクル



突破口づくり

経営とは実践行動。あれこれ欲張ってみても、全てを実行することは難しい。
何が最も重要なのか。「重点」を絞り、徹底する体制をつくりあげる。

打つべき 対策の ポイント

対策の 重要順位 づけ

行動計画

Point 突破口づくりをすすめる基本

- (1) 要になる所にねらいをしぼる
- (2) ひと、もの、カネ、時間等の経営要素を集中動員
- (3) 要となる日常活動の基本動作を型決めし、これを反復徹底

突破口づくり

今打つべき対策のポイント

1. 現状認識からみたポイント

- (1) 新規営業展開ノウハウの確立
- (2) 報・連・相の徹底
- (3) PDCAの徹底

2. 原点づくりからみたポイント

- (1) 新商品への意識づくり
- (2) 診断業務内容の統一
- (3) 明るい社内
- (4) クレーム対応の迅速化

3. 中期ビジョン(数値) からみたポイント

- (1)一般ユーザーの囲い込み
- (2)月1回の勉強会の継続
- (3)営業マニュアルを基本とした人材育成
- (4)他社との業務提携

4. 重点施策からみたポイント

- (1) ○○システムの活用・定着
- (2) キャンペーンボードの活用
- (3) 四半期先行管理表による問題点の改善

5. 部門・分野別にみたポイント

- (1) 部門間のコミュニケーション促進
- (2) 施工管理部の人材育成

優先順位づけ

新規営業展開ノウハウの確立

他社との業務提携

施工部門の人材育成

診断業務内容の統一

新商品への意識づくり

部門間のコミュニケーション強化

四半期先行管理表による問題点の改善

突破口作戰

営業・施工・提携先 三位一体での受注倍増作戦

行動計画

No.	部 門	テ ー マ	担 当	スケジュール					
				10	11	12	1	2	3
1	営 業	施工現場近隣宅の訪問	各担当	→	→	→	→	→	→
2	施 工	〃	〃	→	→	→	→	→	→
3	営業統括	提携推進	部 長		→	→	→	→	→
4	営 業	月1回の勉強会	常 務	→	→	→	→	→	→
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
〈徹底の為の仕組み作り〉									
内 訳		仕 組 み	徹底チェックのやり方						
近隣宅の訪問		リストと報告書	各現場ごとに毎回提出						
施工場所近隣の清掃			現場担当のチェック						



こんな経営症状、ありませんか？

気づいてからでは遅すぎる。
手遅れになる前の処方箋、それが「経営ドック」です。

〈ジリ貧型経営〉

経費の増大に対して、売上・粗利が伸びない

〈パワー分散型経営〉

幹部の意見がバラバラで、意志統一が不十分

〈目標不明確型経営〉

わが社にマッチした長期ビジョン、経営方針が不明確

〈競争力不明確型経営〉

競争に打ち勝つための差別化ポイントが見出せない

「経営ドック」で 得られる成果



◆「方針書」の作成

「絵に書いた餅」に終わらせない、自身の濃い方針書を作成。

◆「再建計画」の作成

キチンとした裏付けのある銀行提出用の再建計画を作成。

◆幹部社員のレベルアップ

「経営ドック」を通じて幹部社員の経営参画を図る。

実施企業様の声

『2日間で役員陣のコンセンサスを図ることができた。あとは、全社員に対し、伝え、決めたことをいかに実行していくかにわが社の命運がかかっている。』

『経営危機に際し、何から手をつけていいのかわからなかった。「今、何が重要か」ハッキリし、頭もスッキリした。』

『現状認識に基づき、問題点の優先順位をつけ、先の方向付けを行い、当面の戦略が明確になった。』

『特に、中期ビジョンの作り方が参考になった。今まで、いかに我流でやってきたかとつくづく感じた。』



業種・業態、規模の大小に関らず、 “業績を上げるノウハウ”はあります。

タナベ経営が創業以来培ってきたコンサルティング・ノウハウの集大成。
幾多の成功と失敗を経て、「経営ドック」は完成しました。

「良い業種、悪い業種」があるわけではありません。

「規模が大きい」＝「良い会社」ではありません。

安定的に業績を上げ、社会に貢献し続ける企業こそ、真に求められる企業と言えます。
そのためには「現状を否定し、常に客観的に自社を見つめる姿勢」が前提になります。
この「経営ドック」が、貴社の成長・発展の一助となることを願って止みません。

運営内容及びスケジュール（予定）

会場（投資育成研修室）もしくはオンラインで開催をいたします。（実施回によって異なります。）詳しくはお問い合わせください。

（例）

	10:00	10:05	10:10	11:40	12:10	12:55	16:45	18:30
1 日 目	オリエンテーション	会社代表挨拶	〈第1講〉 『企業存立の条件と業績向上の基本ノウハウ』	個別実習Ⅰ 『現状の経営体質総点検』	昼食・休憩	個別実習Ⅰ つづき 『現状の経営体質総点検』	個別実習Ⅱ 『我が社の進むべき方向と経営計画・中期ビジョンづくり』	
2 日 目	オリエンテーション	個別実習Ⅱ つづき 『我が社の進むべき方向と経営計画・中期ビジョンづくり』	〈第2講〉 『経営体質改善への突破口と実行計画づくり』	昼食・休憩	個別実習Ⅲ 『経営体質改善への突破口と実行計画づくり』		まとめ	解散

費用

25万円（税込）程度となります。詳しくはお問い合わせください。



東京中小企業投資育成株式会社
Tokyo Small and Medium Business Investment & Consultation Co., Ltd.

お問い合わせ先
ビジネスサポート部 TEL:03-3499-0755