

戦略参謀 I 現状を把握し戦略を立てる

現状分析	財務計画	環境分析	経営戦略
経営基本要素	財務目標	3C 分析	中期戦略マップ
商品・市場マトリクス	財務目標(5ヶ年)	SWOT 分析	年別戦略目標
		BSC クロス分析	短期戦略策定
商品・市場分析		5フォース分析	

戦略参謀 II 戦略を実行する

戦略マップ作成	KPI・目標値設定	戦略実行	戦略評価
今期戦略マップ	担当者設定	当月実績入力	行動計画&実績
戦略責任者設定	年間目標設定	月別実績表(スコア計算) 実績戦略マップ	月次報告書
業績評価指標(KPI)作成	月別目標値設定	スコアカード	会議レポート

戦略参謀を
最大限活用するための
全4日間
研修

戦略参謀
the Strategy I
And execute II W

戦略参謀が可能にすること

- ☑今年取り組むべき新しい商品が明確になります。
- ☑現在の商品を提供できる新しいマーケットが明確になります。
- ☑市場環境の変化にどのように対応したらよいか明確になります
- ☑市場、自社、競合の現状が的確に分析できます
- ☑「顧客」を見定め、自社の立ち位置を見極めることができます
- ☑経営戦略と組織づくりの展開が分かりやすくなります
- ☑経営計画実行の組織風土の作り方が明確になります
- ☑計画と実績にかい離が生じた場合、原因分析と対応がスピーディにできるようになります
- ☑結果ではなく、目標達成のためのプロセスが議論できるようになります
- ☑より実現性の高い経営計画策定が可能になります

株式会社

BSC 経営

■青森本社 青森市大字筒井字八ッ橋 1372-1

(株)若山経営内

Tel 017-738-8833 Fax 017-738-8827

HP <http://www.bsc-keiei.com/>

まさに、これを実行して待っていました。
会計事務所では、会社の財務資料を提供し分析します。しかし、誰が何を、どうすれば良くなるのか、経営者は理論は知っていてもなかなか把握できない。だから、戦略地図を描けなかったし、具体的結果も出せない。ジレンマがあった。
このソフトでは現状把握と分析から戦略を立てられる。このしくみがあれば、同じ地図を手に皆が具体的な戦略を共有出来るんです。まさに、これを実行して待っていました。



2010
12月16日
始動開始

経営とは意思決定の積み重ね

経営とは意思決定の積み重ね。

「経営者として元気なうちに、後継者に経営の仕組みをバトンタッチできるようにしてあげたい」

そんな思いから、バランス・スコアカード (BSC) の考えを活用した「戦略参謀」を作りました。

「今、誰に何を売っているのか?」「これから誰に何を売りたいのか?」

数字に基づく確かな現状分析がなければ、実現可能性の高い仮説『経営計画』は成り立ちません。

「戦略参謀」は、戦略立案から経営計画管理までを、一気通貫できるようにしたシステムです。ただし、運用するには戦略立案からマネジメントまでを体系的に理解していることが前提です。

研修の目的は、運用ノウハウをつたえることです。

事業承継支援、MAS 監査の付加価値向上・・・

活用による可能性は無限にあります。



株式会社若山経営

代表取締役社長 若山恵佐雄

百年企業は統計上「1%」もない。
 会社は10年で8割前後が廃業、倒産している。

という現実

それは、自社の経営戦略
 「経営理念・経営戦略・行動計画」が、ない。
 ことが大きな要因です。

大抵の会社は、自分たちの戦略を持たないままに
 強者である大企業と同じ事をしています。
 しかし大企業は、必ず経営戦略を作成しています。

大企業ではない我々が、自社の経営戦略を持たずに、
 強者と同じやり方で経営してい
 果たして会社は勝ち残れるのでしょうか？生き残れるのでしょうか？

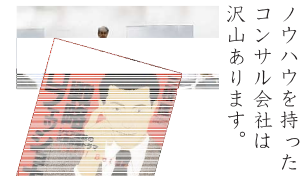
自社の経営戦略とは、
 意思決定のための基準であり、
 社内共通の羅針盤です。
 これらなくして経営するという事は、
 ただ大海の「波間を漂っている」
 だけに等しいのです。

それは分かっているが、
 本当に
 我が社の現実に即して
 実践的に使えるものを
 どうやって作れば
 良いのか？

一気通貫ソフト



更に



ノウハウを持った
 コンサル会社は
 沢山あります。



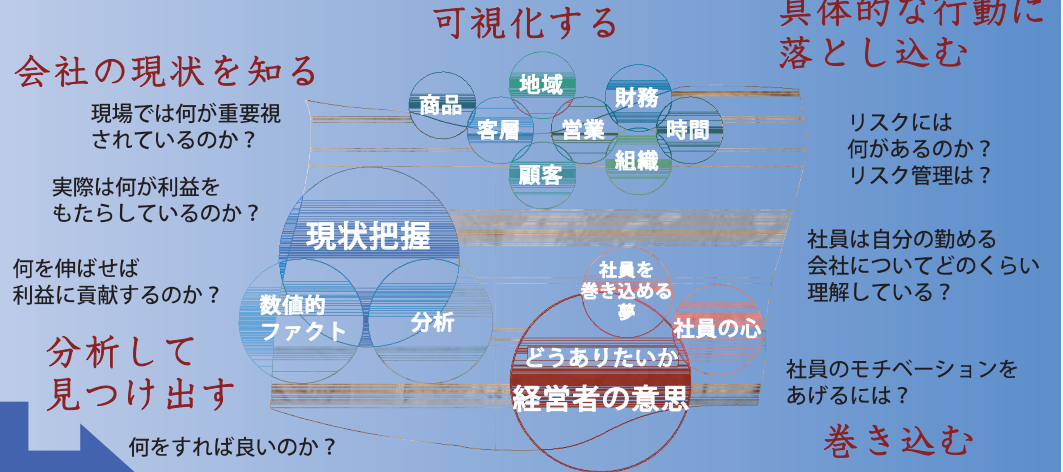
企業トツの実感的
 ビジネス書も
 多数出版されていま
 これらを読むと、
 共感する部分や、
 参考になる部分
 あります。

しかし物事は常に移り変わります。
 市場も、お客さまの価値観も、社会情勢も
 刻一刻、常に変化するのです。
 ノウハウだけを学んでもそれは、途中式を知らない、
 その時だけの「正解」なのです。だから
 今日では通用しても明日、明後日には使えないかも
 しません。途中式を知らないと、
 問題が変わった時には答えが出せない。
 必要なのはノウハウではなく、
 自分たちで戦略を考えるための
 戦略マップであり、
 戦略マップづくりは共有の経験と
 というプロセスになります。



実は「経営戦略」を持たないほとんどの中小企業が
 「成り行き」で経営しているのです。

必要なのは俯瞰できるMap 戦略マップで戦略構想力を磨く



たいがいの会社は、目先の事に追われ日々流されて仕事をしています。
 そして、何か問題が起きるとかけ離れた「精神鍛錬」や「信仰」などに
 すがろうとするケースも少なくありません。
 問題を直視し、具体的な解決策を考える事から逃げないためにも、
 経営マップがあると「何をすれば良いのか」が分かります。

情報を一気通貫したら、
 それをどう使うか？
 どう活かすか？
 きちんと把握する必要があります。

戦略参謀を
 最大限活用するための
 全4日間
研修

研修参加者の感想

経営戦略の可視化と
 社員、幹部を巻き込める
 ツールとして
 活用できると思いました。

(販売会社 取締役)

新しいマーケットを切り開いて
 行かなくてはならないと
 感じていました。
 それを社内皆で認識して納得する
 ツールとしてとても必要性を感じ
 ました。

(卸売業 代表取締役)

戦略をカタチにするのは
 大変だと感じました。
 頭の中にある「あいまい」な
 部分を戦略参謀で整理したいと
 思いました。

(小売業 代表取締役)



同時参謀を
 最大限活用するための
 全4日間
研修

で勝ち残れる企業になるHPは <http://www.bsc-keiei.com/>