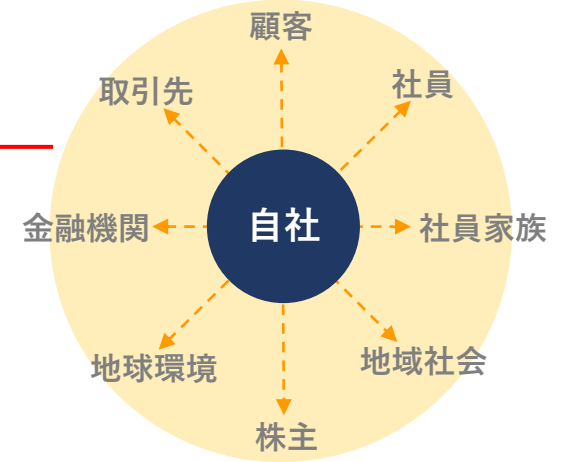
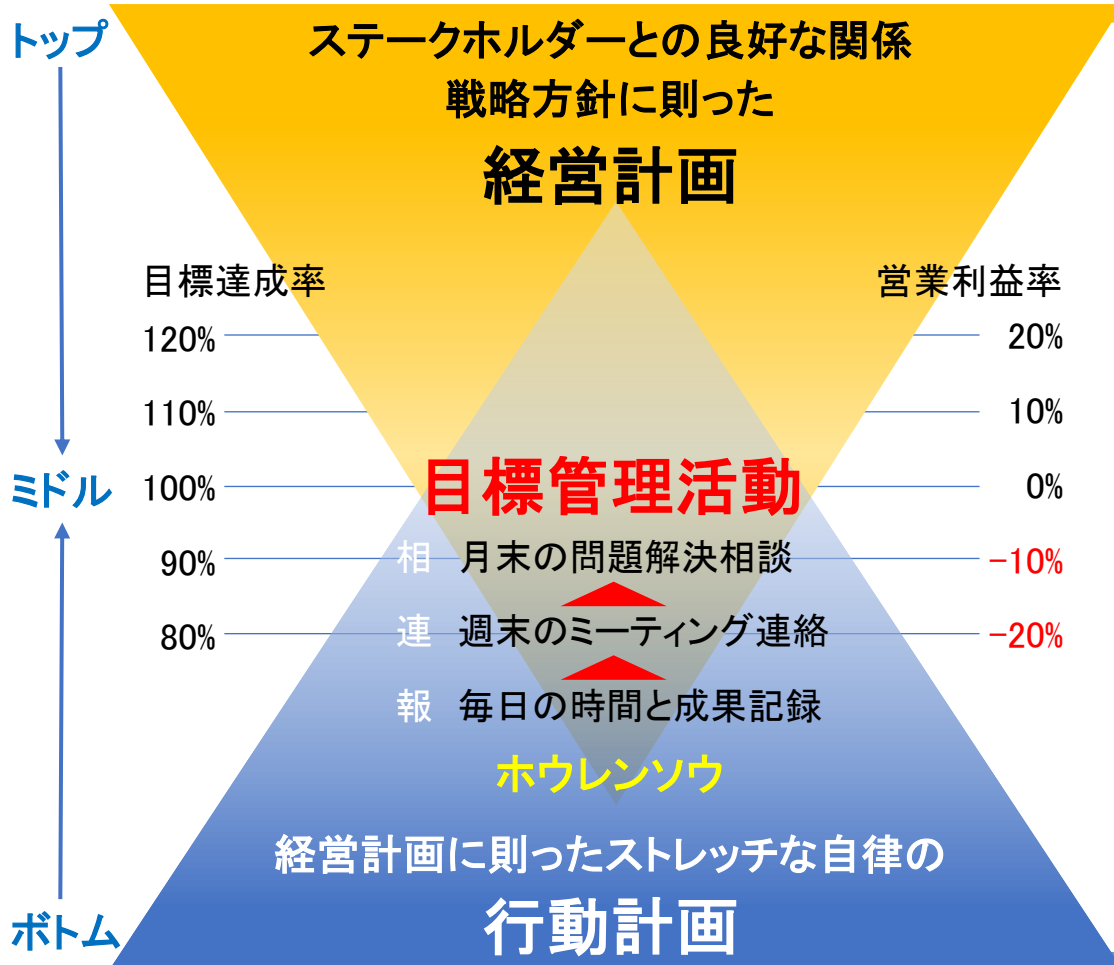


# 変革で未来を創る組織づくり

経営計画はトップダウン／行動計画はボトムアップ ワンセットで目標管理



ステークホルダーとの信頼関係

既存事業と未来事業の複眼戦略

**既存事業の競争力強化**

**BSC月次決算目標管理**

- タテ部門別経営計画目標の達成

財務 ・売上成長性・営業利益率  
顧客 ・受注量・新規顧客獲得率  
業務 ・生産量・労働時間  
人材 ・社員数・時間当たり生産性

**未来事業の創造と変革**

**カイゼン活動から未来アイデアへ**

- ヨコ串部門横断変革目標の達成

・三現主義カイゼン提案制度  
現場、現物、現実の問題と解決策  
・未来創造変革プロジェクト制度  
未解決課題とアイデアの変革集中

経営計画(戦略)と行動計画(戦術)をワンセットにして組織を動かせば、遂行業務(作戦)の目標管理が習慣化できる。戦略・戦術・作戦の流れを見える化することで、現場は迷うことなく業務に集中できる。現場の自律目標管理体制が整えば、問題時はホウレンソウのPDWが機能し問題解決が迅速化する。

理念経営の根幹はステークホルダーとの信頼関係にある。コロナショックで単純に人材を切る行為はV字回復期に人材不足で行き詰る。現在と未来の複眼経営を見通す、二つの戦略方針は「既存事業の競争力強化」と「未来事業の創造と変革」である。融資返済を上回る収益性向上を画策する。