

中期三カ年経営計画書

長山式BSC戦略経営ダイジェスト版、1ページの経営指針。会議ファイルの表紙裏に貼ってください。

戦略を絵にかく経営コンサルタント 長山伸作

経営理念	顧客満足、社員満足、会社満足の三方よしの健全経営資源を極める地域社会共生企業を目指す	策定年月日	2015年1月31日	
ビジョン	5年後、売上高5億円、営業利益5千万円、従業員30名、東海、関西、関東の3拠点営業展開。	会社名	エーステック株式会社	
戦略方針	第1優先戦略	どんぶり勘定からの脱却を図る、財務改善戦略	代表取締役	西山 泰造
	第2優先戦略	経営の仕組みを変えて活性化する、業務改革戦略	資本金	1,000万円
	第3優先戦略	メタボ体質を見直しスリム化を図る、選択と集中戦略	決算月	7月

経営計画		過去の実績 単位:千円		中期三カ年の数値目標 単位:千円						数値目標への経営課題
BSC視点	指標となる科目	一昨年度	昨年度	新1年度	UP率	新2年度	UP率	新3年度	UP率	
財務	売上高	312,325	311,111	342,000	110%	376,000	110%	413,000	110%	営業利益率10%台を安定確保する収益性向上の財務体質。どんぶり勘定の一掃。
	変動費(売上原価)	148,850	152,222	163,000	107%	175,000	107%	188,000	107%	
	売上総利益(粗利)	163,475	158,889	179,000	113%	201,000	112%	225,000	112%	
	固定費(一般販管費)	154,670	155,999	164,000	105%	172,000	105%	180,000	105%	
	営業利益	8,805	2,890	15,000	519%	29,000	193%	45,000	155%	
顧客	年度実績総顧客数	120	121 社	133 社		145 社		160 社		昨対10%アップを可能にする新規顧客の獲得体制
	内、新規顧客数	6	5 社	14 社		12 社		15 社		
	内、離反顧客数	5	3 社	5 社		5 社		5 社		
業務	投資額(設備開発広告)	3,000	2,000 千円	10,000 千円		15,000 千円		20,000 千円		生産性の向上 製品の機能品質差別化
	差別化開発改善件数	1	0 件	10 件		12 件		15 件		
	生産性向上昨対比率	0	0 %	0 %		0 %		0 %		
人材	総従業員数	22	21 人	21 人		23 人		25 人		研修制度の導入 ワークライフバランス 付加価値額1,000万円
	平均年間就業時間	2,104	2,101 時間	2,000 時間		1,950 時間		1,900 時間		
	付加価値額/人	7,431	7,566 千円	8,524 千円		8,739 千円		9,000 千円		

ドメイン	所在地	名古屋市瑞穂区大峰町一丁目56番地
	業種	精密機械部品製造業
	コーポレートコピー	品質至上の先端技術で業界をリードするエーステック
	顧客軸(市場・商圏)	B2B、東海地方(愛知、静岡、岐阜、三重)
	機能軸(製商品)	工業用精密機械金属部品
	技術軸(専門・特許)	設計、金型、製造、FA生産技術

●会議やルールの多い会社は衰退する。目的、期限、ゴール目標、議事録のない会議は廃止する

重要会議、委員会、研修名	目的	開催日
経営計画発表会	年度経営計画の知行管合一周知徹底	8月第一土曜日
経営計画室会議	計画の進捗分析と指揮命令	毎月第一水曜日
部門会議	PDW問題解決目標管理	15日、月末の2回
チームミーティング	個人プレー・チームプレー確認	毎週末

●長期ビジョン 事業継承まで見晴らす

西暦年	目標設定
2020年	クラスター3拠点展開
2030年	後継幹部育成計画立案
2036年	事業継承、会長に退く

三カ年予実結果

