

## BSC単年度経営計画書

※最重要指標などは上書き変更自由です

作成/戦略を絵にかく経営コンサルタント長山伸作 参考サイト→ <http://www.s-naga.jp>

一行経営理念	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	年度期間	2016/9/1～2017/8/31
中期ビジョン 3～5年後	三年後、売上高3億円、営業利益3千万円、従業員16名、東海エリアを基盤に関西、関東に営業展開を図る 社員の能力開発に努め、平均年俸500万円、平均労働時間1,900時間でワークライフバランスの適正化を図る	会社名	エーステック株式会社
戦略方針	第1 バランススコアカード経営を導入して、自律自己目標管理を習慣化する業務改革戦略を成し遂げる	代表取締役	西山 泰造
	第2 ABC分析によりメタボを断捨離し、優性を見極めて選択と集中戦略を推し進める	資本金	1,000万円
		決算月	8月

●単年度経営計画		昨年度(2016)		新年度(2017)			
BSC視点	記号	最重要指標	実績値	単位	目標値	単位	UP率
財務 目的	A	売上高	189,000,000	円	200,000,000	円	106%
	B	売上総利益	112,000,000	円	120,000,000	円	107%
収益性	C	営業利益	18,600,000	円	20,000,000	円	108%
顧客 目標 占拠率	D	既存実績数	176	社	185	社	105%
	E	新規開拓数	13	社	15	社	115%
	F	受注件数	477	件	500	件	105%
業務 手段 生産性	G	生産量	480	品	510	品	106%
	H	不良・クレーム量	11	品	10	品	91%
	J	顧客接触回数	1,655	回	2,000	回	121%
人材 知恵 能力開発	K	総従業員数	12	名	12	名	100%
	M	就業時間	24,900	時間	24,000	時間	96%
	N	研修時間	852	時間	1,200	時間	141%

## バランススコアカード展開

右枠に月次目標と決算を記入して下さい→

視点間バランススコア指標	収益性論理思考	
平均顧客単価=A/(D+E)	1,000,000	松竹梅ラインナップで高額誘導
平均受注単価=A/F	400,000	機能オプションで客単価向上
1人当り営業利益=C/K	1,666,667	消耗品サービスでリピート率向上
販売粗利率=B/A	60.0%	顧客実数=既存+新規-離反
新規限界粗利率=(B-C)/A	50.0%	新規顧客獲得率10%
成約率=F/J	25.0%	販促活動による見込客の確保
一品当り生産時間=M/G	47 h	全部門生産性向上カイゼン提案
不良品損失額=A/F×H	4,000,000	品質カイゼン委員会の設置
営業1人当り年間接触数=J/P	667	投資予算額<C
P 適正営業人材数(兼任可)	3	部門バランス人材数の最適化
1人当り就業時間=M/K	2000 h	多能職ワークシェア労働時間短縮
時間当り付加価値額=B/M	5,000	能力開発研修制度の充実

## ●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	製造業、精密機械部品の設計製造
キャッチコピー	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	B2BorB2C・属性・商圏範囲 B2B、東海地方(愛知、静岡、岐阜、三重)
機能軸	取扱い製商品サービス 工業用精密機械金属部品
技術軸	差異化専門性・特許など 設計、金型、試作、製造、FA生産技術

## ●長期ビジョン

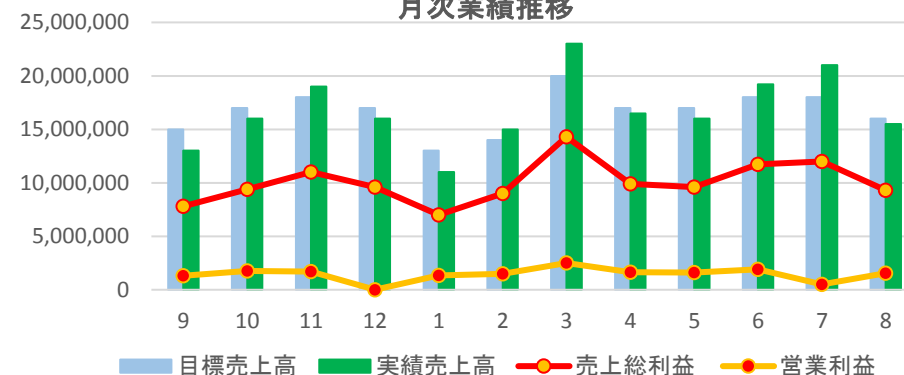
※事業継承年は必ず設定して下さい

西暦年	目標設定
2020年	国内回帰に集中して部門独立採算性の導入
2025年	事業の多角化のため後継幹部育成計画立案
2035年	完全事業継承して第二創業に入る

## ●年中行事、重要会議の固定化

重要会議、委員会、行事	目的	開催日
経営計画発表会と研修	計画の周知徹底	9月初旬
月次決算経営計画室会議	計画の進捗状況検証	毎月第1、第3火曜9:00～11:00
部門・チーム目標管理会議	行動計画の問題解決	毎週末1時間
懇親会・慰安旅行	コミュニケーション	四季に合わせて全4回開催

## 月次業績推移



## ●期末成果

金額単位:円	売上高	201,200,000	新規開拓顧客数	14
	売上総利益率	60.0%	実績総顧客数	197
	営業利益	17,326,000	受注平均単価	404,829
	時間付加価値額	4,976	平均就業時間	2,009