

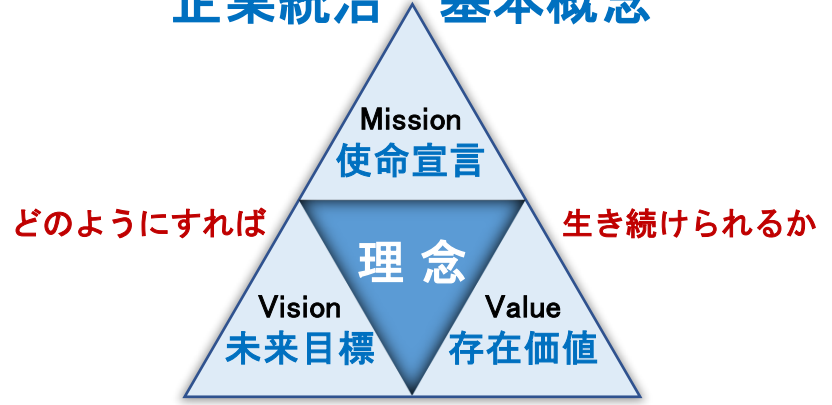
分解・整理・精査・収束・決定

生き続ける未来経営組織フレームワーク(FW)

← 資金不要、守りの領域

企業統治 基本概念

資金潤沢、攻めの領域 →



理念、MVV、ESGでベクトル集束

4. 利益の最大化戦略 BSC/FW

財務視点	コスト圧縮による利益の最大化
顧客視点	コストリーダーシップ差別化シェアアップ
業務視点	高付加価値と迅速化で労働生産性向上
人材視点	業務&職務分掌の成文化とリスクリング

5. 事業ドメインの再定義 CFT/FW

1.Customer	顧客軸	誰に	市場の最適商圈範囲
2.Function	機能軸	何を	製商品ラインナップ
3.Technology	技術軸	どの様に	差別化技術革新

6. バリューチェーン組織最適化FW

取締役会 — 経営企画室 — 機能的組織部会

意思疎通フラットヨコ連携で即断即決の組織経営

- 1. 企画開発 未来収益源の創出、新製品・新事業開発
・問題児の成功確率・開発期間の短縮
- 2. 販売促進 ウェブ・マーケティングオートメーション推進
・リモート新市場開拓・見込客の特定
- 3. 営業販売 リモート&リアル融合、接触機会の増大
・要望&案件情報の取得・成約率の向上
- 4. 調達購買 新取引先の開拓と新商材の発掘
・購買交渉力の強化・変動費コスト圧縮
- 5. 製造接客 人的資本強化による労働生産性の向上
・リードタイムの短縮・熟練高付加価値
- 6. 物流商流 納期厳守とネットキャッシュ在庫適正化
・手元資金の確保・入金サイトの短縮努力
※バリューチェーン間の待機ロス撲滅

1. 経営理念FW

人間性	倫理観	人権尊重と幸福人生フィロソフィ
科学性	価値観	絶え間ない技術革新への挑戦
社会性	使命感	地域社会に信頼される責任活動

2. MVV方針FW

Mission	戦略方針	持続成長可能な経営資源構築
Vision	ビジョン	五年後のあるべき姿の具体化
Value	存在価値	ビジョンを具現化する作戦行動

3. ESG方針FW

ESG (※SDGs)	経営課題	
Environment	環境	地球温暖化、脱炭素責任
Social	社会	ダイバーシティ、安全保障
Governance	企業統治	遵法精神、人材雇用育成

7. 金のなる木 成長戦略 BSC/FW

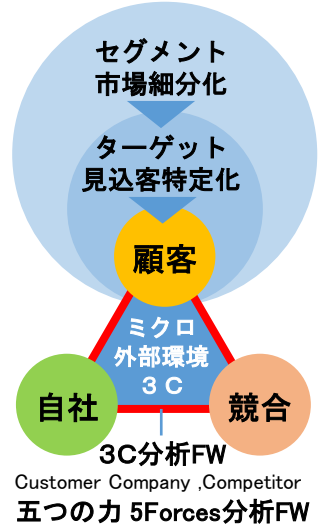
財務視点	軍資金で競合を抑える新収益源創出
顧客視点	ウェブマーケティング新市場の開拓
業務視点	自動化高能力投資で設備生産性向上
人材視点	DX人材育成と未来事業開発投資

PPM/FW分析：問題児→花形→金のなる木→負け犬

8. ST4Pマーケティング成功確率FW

一勝九敗の失敗確率を低く抑えるフレームワーク

Segmentation	属性で市場絞り込み
Targeting	接触情報獲得見込客
Positioning	顧客利益の検討4P
4P-Product	製品・サービス品質
4P-Price	価格、割引、条件
4P-Place	チャネル、物流、在庫
4P-Promotion	販売促進、広告宣伝



9. マクロ外部環境 PEST/FW

Politics 政治	専制国家の台頭
Economy 経済	悪いインフレ混乱
Society 社会	コロナ禍新常态
Technology 技術	脱炭素、AI-IoT

成功の仮説「桶屋ストーリー」を描く素質を磨き、
 成功確率を高める具体的シナリオで市場奪取に挑戦！
 ★経営管理者研修 → <https://s-naga.jp/>