

長山式BSC単年度経営計画書

変化の時代は、今、即、一年の計を立てて目標管理する

戦略マップ

制作/長山伸作

経営理念

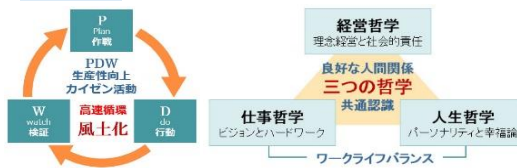
心に豊かさが育ち、暮らしが潤いに包まれる、価値ある持続成長企業と社会環境づくりに尽くす

人間性	信頼し合える自利利他の人間関係づくり
科学性	未来を見据えた価値の創造に精進する
社会性	社会的責任ある活動と社会貢献を果たす

中期ビジョン

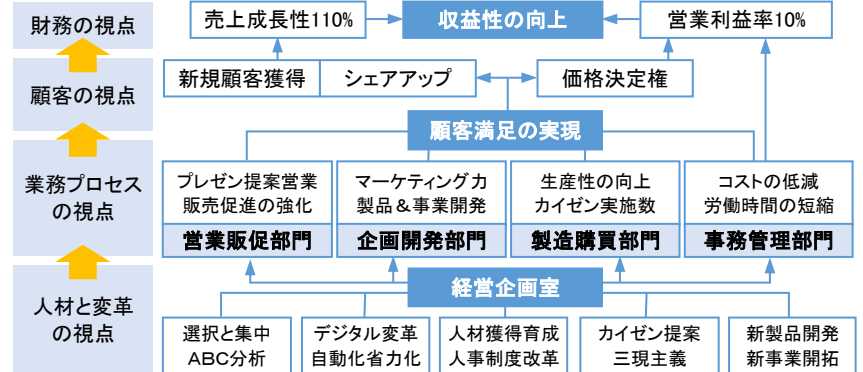
財務	無借金経営、自己資本比率30%
顧客	優良A顧客10社の定着と信頼関係構築
業務	カイゼン活動で時間生産性7千円達成
人材	20人体制、社員満足度100%待遇改善

活動方針



五ヶ年財務計画目標

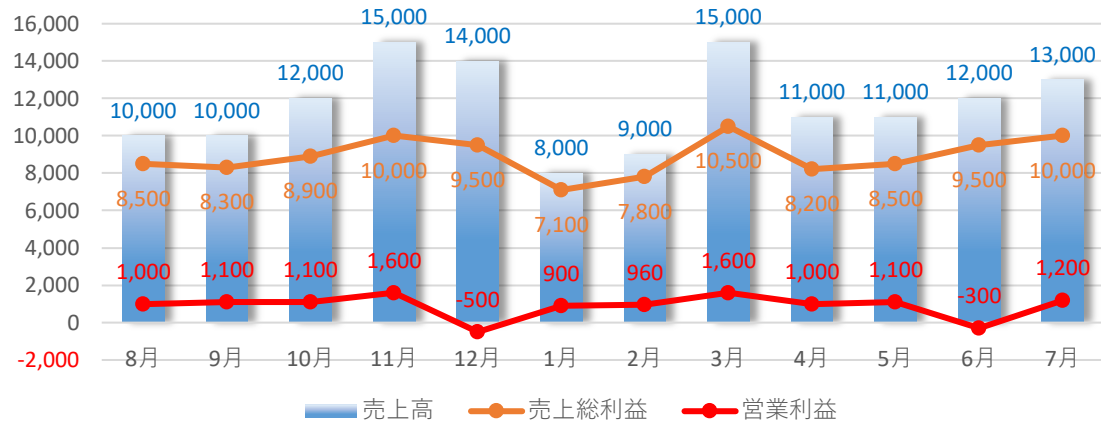
科目	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	160,000	175,000	190,000	210,000
営業利益	16,000	17,500	20,000	22,000
平均年俸	4,500	4,600	4,800	5,000



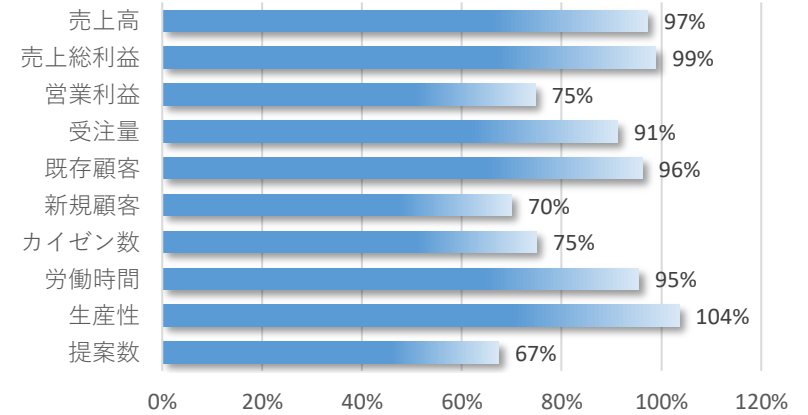
部門	経営企画室長 永井雄二 全社集計	2020年度 経営計画 月次予実目標管理表															count	12	
		2020年8月~2021年7月																	
BSC	重要指標	科目・備考	予実	単位	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	合計	達成率	
A	財務	売上高	売上成長性	目標	千円	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	144,000	97%	
			昨対110%目標	実績	千円	10,000	10,000	12,000	15,000	14,000	8,000	9,000	15,000	11,000	11,000	12,000	13,000	140,000	
	B	売上総利益	粗利、付加価値	目標	千円	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	108,000	99%
C	営業利益		=A-外注仕入	実績	千円	8,500	8,300	8,900	10,000	9,500	7,100	7,800	10,500	8,200	8,500	9,500	10,000	106,800	
			コスト低減策	目標	千円	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	14,400	75%
D	顧客	受注量	販管システム	目標	件	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200	91%	
			起伝数	実績	件	80	82	98	115	110	65	75	120	82	85	88	95	1,095	
E	受注顧客数	既存顧客	目標	社	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	96%		
			実績	社	40	41	50	60	55	35	40	60	45	46	50	55	577		
F	受注顧客数	新規顧客	目標	社	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	70%		
			実績	社	2	3	3	5	5	1	3	3	2	3	5	7	42		
G	業務	カイゼン数	実施評価数	目標	件	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	75%	
			1~10Point	実績	件	0	0	2	2	1	1	3	1	3	2	2	1	18	
H	労働時間	勤怠システム	目標	時間	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	26,400	95%	
			実績	時間	1,900	2,000	2,400	2,500	2,100	1,800	2,000	2,500	2,000	1,900	2,000	2,100	25,200		
J	生産性	時間当たり	目標	円	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	4,091	104%
			実績	円	4,474	4,150	3,708	4,000	4,524	3,944	3,900	4,200	4,100	4,474	4,750	4,762	4,238		
K	従業員数	役員含	目標	人	12	12	12	12	12	12	12	12	12	13	13	13	148	95%	
			実績	人	12	12	12	12	12	11	11	11	12	12	12	12	141		
L	提案数	カイゼン	目標	件	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144	67%		
			実績	件	0	6	8	8	6	12	12	5	8	12	10	10	97		
M	人件費	役員込・賞与込	目標	千円	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	54,000	99%		
			実績	千円	3,900	3,900	4,200	4,700	6,000	3,900	3,900	4,800	4,100	3,900	5,800	4,100	53,200		

●分析グラフ

月別財務実績

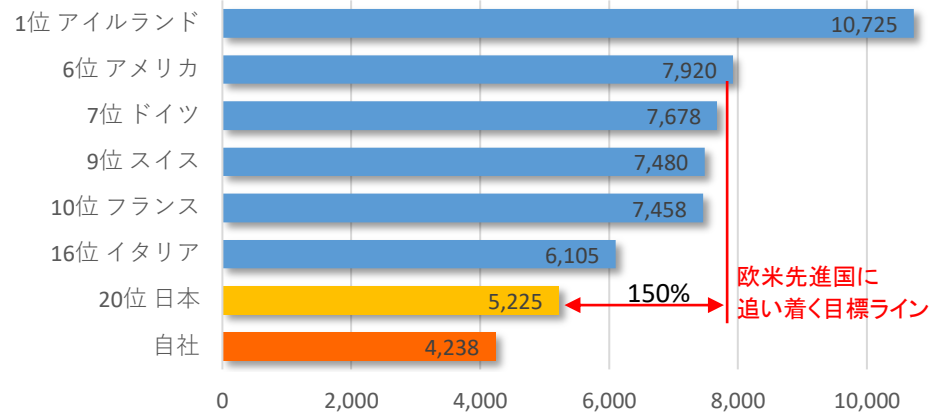


重要指標達成率

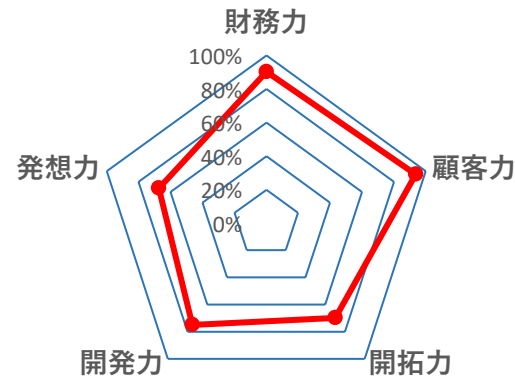


時間当り生産性

日本生産性本部2018データ 単位:円



職務達成能力



金額:千円		構成比
売上高	140,000	
変動費	33,200	24%
売上総利益	106,800	76%
固定費	96,040	69%
営業利益	10,760	8%
1人当り人件費	4,528	
労働分配率	50%	
目標		
新規顧客獲得率	7%	10%
カイゼン成果率	19%	20%
提案率	69%	100%