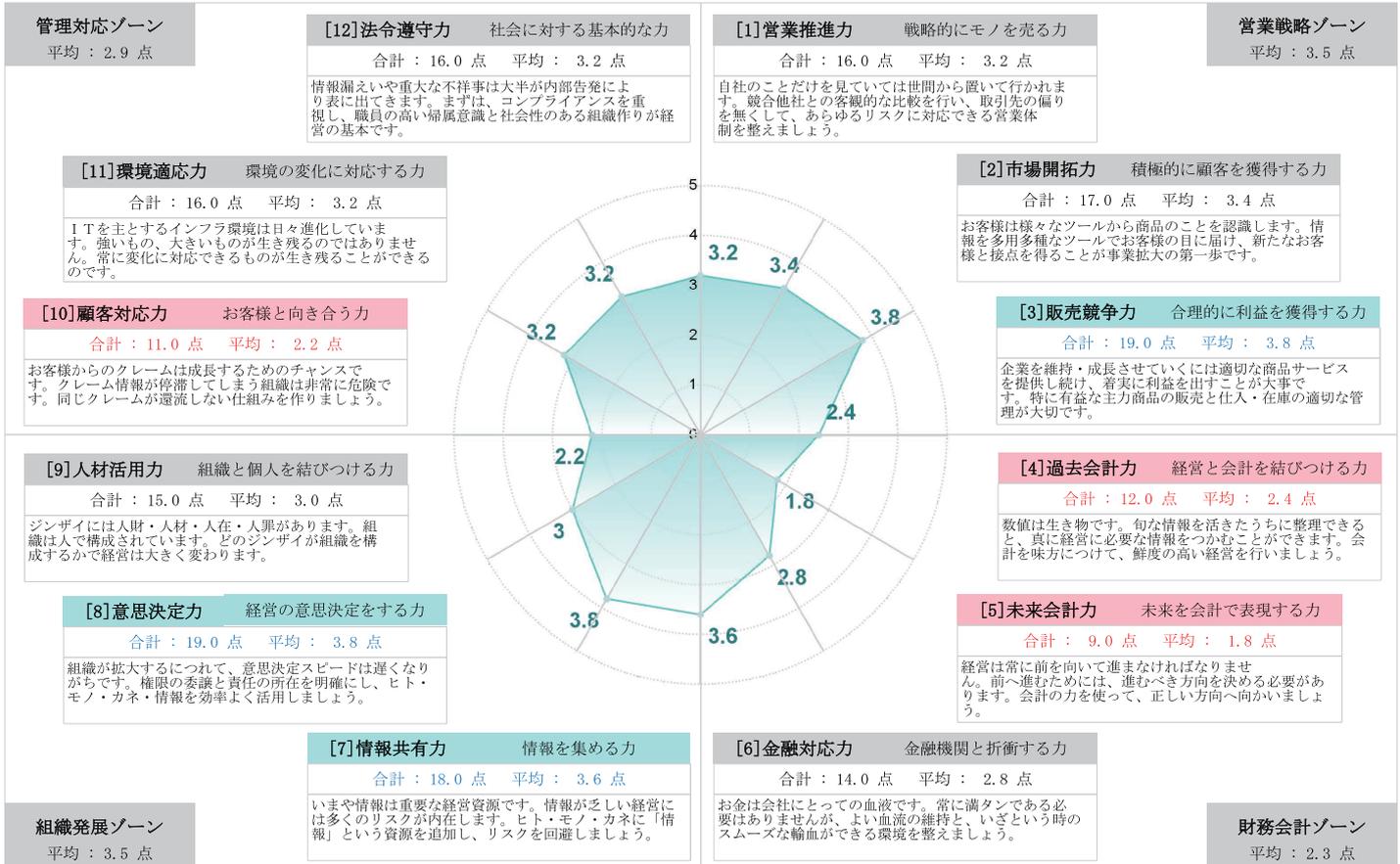


定性分析結果

[20X8年 4月 ~ 20X9年 3月]

(回答者: ○○)



(C)YK planning Incorporated. All rights reserved.

定性分析詳細

[20X8年 4月 ~ 20X9年 3月]

(回答者: ○○)

ゾーン	グループ	No	付箋	点数	質問	メモ
営業戦略ゾーン	[1] 営業推進力	16		16	戦略的にモノを売る力	
		1	4	4	競合 (ライバル) 商品・製品・サービスの研究は行っていますか?	
		2	2	2	自社が扱う商品・製品・サービスの成長性 (今後の売上高の伸び) はありますか?	
		3	2	2	売上が特定の得意先に集中していませんか?	上位40社が売上70%を占めている
		4	4	4	営業スタッフの成果が正当に評価される仕組みができていますか?	
	[2] 市場開拓力	5	4	4	若手「営業」スタッフの育成、採用が積極的に行われていますか?	
		17		17	積極的に顧客を獲得する力	
		6	4	4	WEBサイトや会社案内、パンフレットなどは充実していますか?	
		7	4	4	WEB広告や検索ワード対策を打つための社内スキルや外部協力者がいますか?	
		8	※	1	取引先からの紹介や、口コミを拾い上げる仕組みはできていますか?	
財務会計ゾーン	[3] 販売競争力	9	4	4	商品・製品・サービスの顧客満足度をアンケート等で客観的に把握していますか?	
		10	4	4	マーケットイン (MI)、プロダクトアウト (PO) の考え方が整理できていますか?	
		19		19	合理的に利益を獲得する力	
		11	5	5	商品・製品・サービスの販売価格は妥当ですか?	
		12	4	4	商品・製品・サービスの利益率は妥当ですか?	
	13	2	2	商品・製品の在庫はタイムリーに把握されており、量を適正に管理していますか?		
	14	4	4	仕入先 (または外注先や主要経費支払先) が倒産した場合の対策はしていますか?		
15	4	4	自社の商品・製品・サービスの構成及びライフサイクルは妥当ですか?			
財務会計ゾーン	[4] 過去会計力	12		12	経営と会計を結びつける力	
		16	4	4	経理の流れをルール化していますか?	
		17	2	2	月次試算表に基づいて財務状況はタイムリーに把握できていますか?	
		18	2	2	損益分岐点の売上高は正確に把握できていますか?	
		19	2	2	支払った経費について正確に把握できていますか?	
	[5] 未来会計力	20	2	2	決算前に正確な利益の予測ができていますか?	
		9		9	未来を会計で表現する力	
		21	2	2	5年後の自社の売上額、利益額を具体的に構想していますか?	売上だけはなんとなく・・・
		22	2	2	将来1年間の売上額、利益額を具体的に見える化していますか?	
		23	2	2	予算の達成、未達成について原因分析と対策を行っていますか?	
	[6] 金融対応力	24	1	1	社員ごとの行動目標を設定していますか?	
		25	2	2	事業活動に必要な資金が具体的に把握できていますか?	
		14		14	金融機関と折衝する力	
		26	4	4	金融機関に対して正しい決算内容の説明を行っていますか?	
		27	4	4	いつでも気軽に相談できる身近な金融機関がいますか?	
28	2	2	外部から調達した借入れの返済額、返済期限を正確に把握していますか?			
29	2	2	社長以外に金融機関と折衝できる社員がいますか?			
30	2	2	事故や災害などが発生した場合の突発的な資金対応はできていますか?			

(C)YK planning Incorporated. All rights reserved.

定性分析詳細

[20X8年 4月 ~ 20X9年 3月]

(回答者: 〇〇)

ゾーン	グループ	No	付箋	点数	質問	メモ
組織発展ゾーン	[7]情報共有力	18		18点	情報を集める力	
		31		4点	販売実績や財務データに関する内部情報を把握し活用できていますか?	
		32		4点	グループウェアを活用した社員間のコミュニケーションが図れていますか?	
		33		4点	報告・連絡・相談(ホウレンソウ)がスムーズに行われていますか?	
		34		4点	顧客情報などの重要な情報をデータベース化していますか?	
	35		2点	会議・ミーティングが設置され目的が明確に示されていますか?		
	[8]意思決定力	19		19点	経営の意思決定をする力	
		36		4点	確固たる経営理念があり、その思いが社員にも浸透していますか?	
		37		4点	社長の右腕となる幹部社員が育ち、意見が言える環境が整っていますか?	
		38		2点	権限が委譲され、スピーディーに業務を遂行していますか?	
		39		5点	人材、設備等必要な投資が積極的におこなわれていますか?	
	40		4点	的確な助言をくれる身近な社外の協力者がいますか?		
	[9]人材活用力	15		15点	組織と個人を結びつける力	
		41		4点	現場のアイデアを吸い上げる仕組みがありますか?	
		42		1点	組織として必要な規程類が揃っており、いつでも社員が閲覧できる状況ですか?	
43			2点	社員教育に投資をしていますか?		
44			4点	技術やノウハウの継承を計画的に実施していますか?		
45		4点	社員の定着率について満足していますか?			
管理対応ゾーン	[10]顧客対応力	11		11点	お客様と向き合う力	
		46		1点	優良既存顧客を維持する仕組みがありますか?	
		47		4点	クレーム情報は適切に処理され、社長及び上長に報告があがっていますか?	
		48		2点	顧客の意見を収集しそれを反映させる取り組みをしていますか?	
		49		2点	顧客対応ミスの再発防止、改善をする仕組みがありますか?	
	50		2点	仕入先も大切な顧客であるという認識は社内に浸透していますか?		
	[11]環境適応力	16		16点	環境の変化に対応する力	
		51		2点	最新のIT技術を積極的に活用していますか?	
		52		4点	これから5年先までの自社商品・サービスの成長が見込めますか?	
		53		4点	計画の達成が不可能な場合、思い切った撤退はできますか?	
		54		2点	災害に備えた社員の安全対策マニュアルを作成していますか?	
	55		4点	取引先の与信管理を行い、信用情報を積極的に収集していますか?		
	[12]法令遵守力	16		16点	社会に対する基本的な力	
		56		4点	業界の法改正に対して迅速に対応できますか?	
		57		2点	個人情報保護に関する法令を把握し、遵守していますか?	
58			4点	納税に対して正しい認識を持っていますか?		
59			2点	社内の機密情報、特殊技術等の漏えいや持ち出しに対する管理はできていますか?		
60		4点	社内の命令系統や権限、責任が定められていますか?			

(C)YK planning Incorporated. All rights reserved.

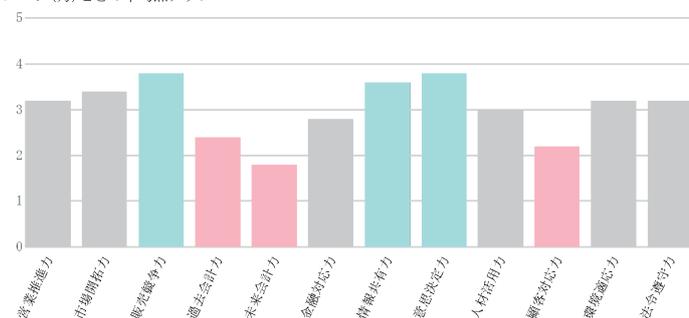
定性分析 見える化シート

[20X8年 4月 ~ 20X9年 3月]

(回答者: 〇〇)

営業戦略	3.5	財務会計	2.3	組織発展	3.5	管理対応	2.9
[1]営業推進力	3.2	[4]過去会計力	2.4	[7]情報共有力	3.6	[10]顧客対応力	2.2
1 ライバル研究	4	16 経理ルール化	4	31 内部情報活用	4	46 優良顧客維持	1
2 売上成長性	2	17 月次試算表	2	32 グループウェア	4	47 クレーム処理	4
3 得意先一極集中	2	18 損益分岐点	2	33 ホウレンソウ	4	48 情報収集	2
4 公正評価	4	19 費用対効果	2	34 顧客情報管理	4	49 顧客対応ミス	2
5 営業若手育成	4	20 利益予測	2	35 ミーティング	2	50 仕入先対応	2
[2]市場開拓力	3.4	[5]未来会計力	1.8	[8]意思決定力	3.8	[11]環境適応力	3.2
6 認知機会向上	4	21 5ヶ年計画	2	36 経営理念	4	51 IT活用	2
7 WEB対策	4	22 月次予算作成	2	37 幹部社員	4	52 5年後成長	4
8 紹介ロコミ	1	23 モニタリング	2	38 権限委譲	2	53 撤退戦略	4
9 顧客満足度	4	24 行動目標設定	1	39 人材・設備投資	5	54 災害安全対策	2
10 MI・PO	4	25 資金繰り把握	2	40 社外協力者	4	55 与信管理	4
[3]販売競争力	3.8	[6]金融対応力	2.8	[9]人材活用力	3.0	[12]法令遵守力	3.2
11 販売価格	5	26 決算説明	4	41 アイデア収集	4	56 法改正対応	4
12 利益率	4	27 メインバンク	4	42 規程整備	1	57 個人情報保護	2
13 在庫管理	2	28 返済状況把握	2	43 社員教育	2	58 納税意識	4
14 支払先リスク	4	29 金融機関折衝	2	44 ノウハウ継承	4	59 情報漏洩	2
15 ライフサイクル	4	30 リスクマネジ	2	45 社員定着率	4	60 命令系統	4

グループ(力)ごとの平均点グラフ



管理対応ゾーン	2.9	営業戦略ゾーン	3.5
強み(5点)	弱み(1点)	強み(5点)	弱み(1点)
優良顧客維持	優良顧客維持	販売価格	紹介ロコミ
強み(4点)	弱み(2点)	強み(4点)	弱み(2点)
クレーム処理, 5年後成長 撤退戦略, 与信管理 法改正対応, 納税意識 命令系統	情報収集, 顧客対応ミス 仕入先対応, IT活用 災害安全対策, 個人情報保護 情報漏洩	ライバル研究, 公正評価 営業若手育成, 認知機会向上 WEB対策, 顧客満足度 MI・PO, 利益率 支払先リスク, ライフサイクル	売上成長性 得意先一極集中 在庫管理
組織発展ゾーン	3.5	財務会計ゾーン	2.3
強み(5点)	弱み(1点)	強み(5点)	弱み(1点)
人材・設備投資	規程整備	強み(4点)	弱み(2点)
強み(4点)	弱み(2点)	経理ルール化 決算説明 メインバンク	月次試算表, 損益分岐点 費用対効果, 利益予測 5ヶ年計画, 月次予算作成 モニタリング, 資金繰り把握 返済状況把握, 金融機関折衝 リスクマネジ
内部情報活用, グループウェア ホウレンソウ, 顧客情報管理 経営理念, 幹部社員 社外協力者, アイデア収集 ノウハウ継承, 社員定着率	ミーティング 権限委譲 社員教育		

まとめ

- 【強み】
- 成長性の高いサービスが多い
 - 営業スタッフのスキル
 - WEBを活用したマーケティング
 - サービス価格
 - 顧客満足度が高い(顧客の声を収集する仕組み)

- 【弱み】
- 得意先一極集中
 - 優良顧客維持の取組み
 - 売上予算しか考えていない
 - 売上以外の数値をタイムリーに把握できていない
 - クレーム対応が営業スタッフ任せ

- 【強みの伸長】
- 顧客の声を公開する
 - WEBマーケティングを強化し案件を増やす

- 【弱みの対応】
- 顧客数を拡大して得意先一興集中の解消
 - WEBで顧客開拓
 - クレーム情報を整理共有する仕組みの構築

(C)YK planning Incorporated. All rights reserved.

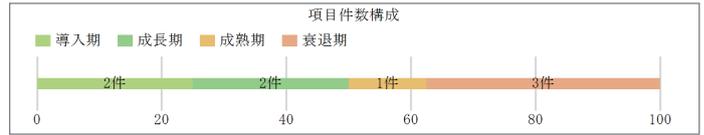
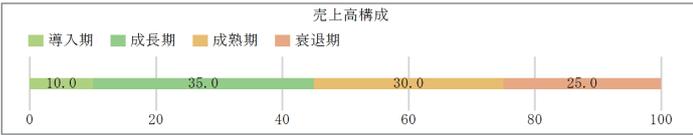
売上項目分析

[20X9年 3月]

株式会社 維新商事

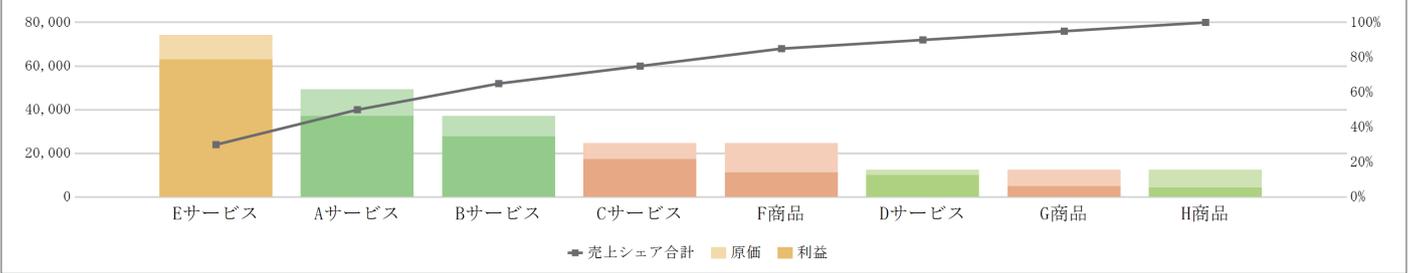
(単位：千円)

ライフサイクル別構成グラフ

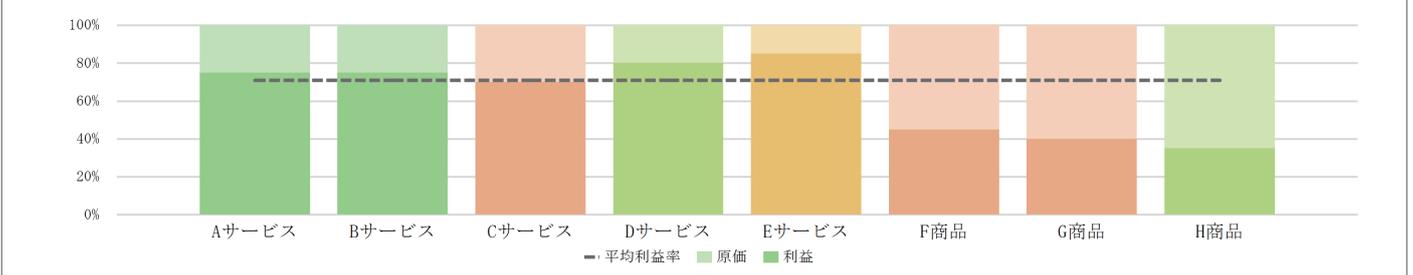


売上項目別グラフ

売上高パレート図



利益率グラフ



(C) YK planning Incorporated. All rights reserved.

将来にかける思い

株式会社 維新商事 (作成者:〇〇)

【経営理念】

顧客に対して：お客様の想像を超える体験を提供
社員に対して：社員の幸せを追求
行動指針：変化を恐れず新たな可能性の探求
地域に対して：会社が発展することで新たな雇用を創出

【将来にかける思い】

- ・売上高：25億→35億
- ・従業員数：20名→30名
- ・過去最高益達成
- ・平均給与を1.3倍に
- ・無借金経営
- ・●●駅前営業店を開設
- ・本社新社屋建設

【将来への行動】

年内にホームページリニューアル

8月までに営業スタッフを1名採用
→〇〇の担当をシフトしWEBマーケティングに注力
→12月までにDサービスの会員を20社に
→来月の会議で具体的な施策を幹部で検討

次回の経営会議から利益状況まで共有
→幹部の意識向上

(C) YK planning Incorporated. All rights reserved.

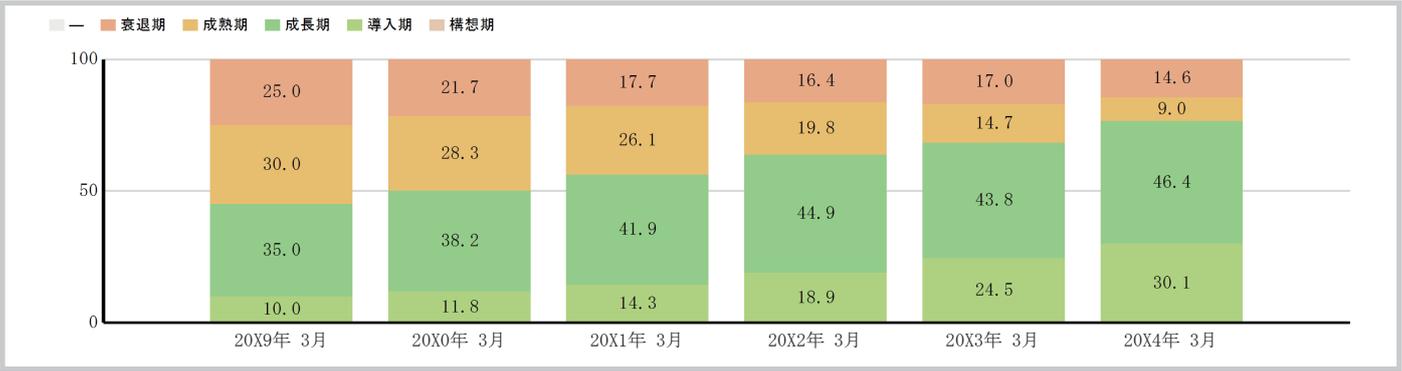
販売ビジョン

[20X9年 4月 ~ 20X4年 3月]

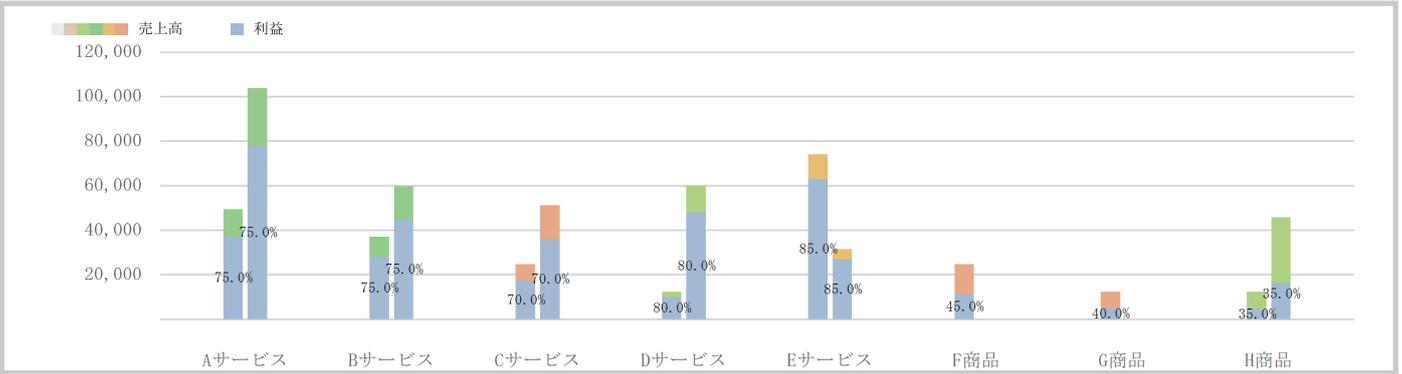
株式会社 維新商事 計画塾作成ビジョン (作成者:〇〇)

(単位: 千円)

商品ライフサイクル別 売上高構成推移



売上項目別 売上高-利益推移(前期 vs 20X4年 3月)



(C)YK planning Incorporated. All rights reserved.

定性事項改善ビジョン

[20X9年 4月 ~ 20X4年 3月]

株式会社 維新商事 計画塾作成ビジョン (作成者:〇〇)

(単位: 千円)

	<前期>	20X0年 3月	20X1年 3月	20X2年 3月	20X3年 3月	20X4年 3月
得意先一極集中		2	2	2	3	4
月次予算作成		2	2	4	5	5
行動目標設定		1	1	2	4	5

項目別メモ

得意先一極集中 [営業戦略ゾーン] ■戦略的にモノを売る力 Q: 売上が特定の得意先に集中していませんか? 5点: 構成比が10%を超えないように常に測定をしている。 4点: 最低年1回は売上構成比について検討している。 3点: 20%の構成比を超える得意先はない。 2点: 20~30%の構成比を占める得意先が存在している。 1点: 30%を超える得意先が存在している。 0点: 該当しない。	1期目メモ: 個人向けのDサービスの売上増に伴い得意先を分散 2期目メモ: 3期目メモ: 4期目メモ: 5期目メモ:
月次予算作成 [財務会計ゾーン] ■未来を会計で表現する力 Q: 将来1年間の売上額、利益額を具体的に見える化していますか? 5点: 貸借損益を4半期ごとに見直し修正予算も作成している。 4点: 損益のみ作成し1年間の戦略を練るために利用している。 3点: 簡易的な月次予算を作成し大まかな利益予測はしている。 2点: 作成してみたいが今は作成していない。 1点: あまり作成する気がない。 0点: 該当しない。	1期目メモ: 売上計画だけでなく、利益計画、資金計画も作成 2期目メモ: 3期目メモ: 4期目メモ: 5期目メモ:
行動目標設定 [財務会計ゾーン] ■未来を会計で表現する力 Q: 社員ごとの行動目標を設定していますか? 5点: 全社員が一丸となって具体的な行動目標を設定している。 4点: 必要に応じて個別に行動目標を設定している。 3点: 形式的な行動目標になってしまっている。 2点: おおまかな全体方針しかない。 1点: 行動目標は設定していない。 0点: 該当しない。	1期目メモ: 社員のキャリアプランを作成 2期目メモ: 3期目メモ: 4期目メモ: 5期目メモ:

(C)YK planning Incorporated. All rights reserved.