

アクションプラン

計 画 期 間

2014年01月 ～ 2018年12月

株式会社サクセス

作成日 : 2015年04月20日

全社経営目標

MAPⅢ製造株

◇経営理念・行動基準

最高品質の商品を提供し全国の消費者の生活をサポートする。

◇中期経営目標

平成××年までに以下の目標を達成する。

1. XXXXXの開設
2. XX地区販売を全体粗利のXX%の実現
3. 売上高 XX億円、経常利益 XX億円、自己資本比率 XX%

◇当期経営目標

行動指針) 何事にも意欲的に取り組もう！

行動目標) CS（顧客満足）の徹底と標準化。

社員の意識の向上と販売体制の充実。

AAAとBBBの強化により、XXXの改善を図る。

数値目標)

	「平成XX年度目標」	「平成XX年度実績」
売上高	XXX百万円	XXX百万円
経常利益	XX百万円	X百万円
減価償却費	X百万円	X百万円
総資産	XXX百万円	XXX百万円
自己資本	XX百万円	XX百万円
借入金残高	XXX百万円	XXX百万円

中期目標達成プロセス

MAPⅢ製造株

	2014/12	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12
売上・生産性	売上高 X X X X X 万円 経常利益 X X X 万円	売上高 X X X X X 万円 経常利益 X X X 万円	売上高 X X X X X 万円 経常利益 X X X 万円	売上高 X X X X X 万円 経常利益 X X X 万円	売上高 X X X X X 万円 経常利益 X X X 万円
商品・市場	X X 代理店と契約	W e b 販売開始	主要商品 バージョンUP 仕入先の切替	K 地区販売開始	T 地区販売開始
組織・人	新規採用 0 名 中途採用 0 名 人員削減 2 名 期末社員数 2 3 名	新規採用 0 名 中途採用 1 名 期末社員数 2 4 名	新規採用 0 名 中途採用 0 名 期末社員数 2 4 名	新規採用 0 名 中途採用 0 名 人員削減 2 名 期末社員数 2 2 名	新規採用 2 名 中途採用 0 名 期末社員数 2 4 名
その他	遊休資産（土地） 売却 W e b 販売の準備	社内LAN構築	業績旅行	遊休資産（土地） 売却 増資 X X X X 万円 業績旅行	業績旅行

MAP3／アクションプラン

作成日：2014/06/04

月次行動目標

MAPⅢ製造㈱

上期	目標	下期	目標
14/01	・全社会議	14/07	
	・新年会		
	・販売員研修会		
	××の〇〇化		
14/02	・親睦会	14/08	
	〇〇をする		
14/03	・全社会議	14/09	
	・販売員研修会		
	人件費 XXX万円／月の削減		
14/04	・支店長会議	14/10	
	・大掃除		
14/05	・全社会議	14/11	
	ZZZZ XXX万円		
14/06	・販売員研修会	14/12	
	〇〇をする		
	××にて〇〇		

平成○年度は、売上高約××億円(目標比AA%、前年比BB%)、経常利益約××億円(目標比CC%)、業績賞与約××万円の結果となりました。目標達成はできませんでしたが、利益を出し、若干の業績賞与を支払うことができたことに関し、全社員の皆さんに感謝します。

昨年は、年初から大きな変化がありました。年明け早々、「○○の消滅」「××支店の新設」等、経営上の意思決定に大きなエネルギーを投入しました。更に、移籍スタッフも含め×名の増員を行い、ユーザーサポート充実及び業務遂行のための体制作りも大きな出来事でした。

○○部では、毎月のCS会議が、厳しい販売環境下での原動力となりました。また戦術面では、「共生」の思想に基づく××・▽▽等との○○○○政策と、BBBに端を発するDDDDマーケットへの積極政策は、功を奏しただけではなく将来の販売戦略に広がりをもたらすことができました。残念ながら×××の失速が販売結果に大きな影響を及ぼしましたが、販売の波は当社に限らず永遠の課題であり、これを克服することが当社の発展の鍵となります。又、掛算の販売体制を実現するための「○○政策」は×年度の重要な宿題となりました。

▽▽部&××室でも、新たな挑戦を実行しました。▽▽制度とCC商品のふたつです。前者は、FFFFとの連携を志向する政策がユーザー会員に受け入れられ、売上貢献(特にHH収入)にも大きな効果がありました。今後の連携プロジェクトの役割が重要となります。後者に関しては早急にレビューを行い、今後の手立てを検討する必要があります。尚、○○部による受注時の「UUU+MMM」の一括取得は、▽▽部売上に大きく貢献したことも特記すべき事項です。一方、××室の命題でもある若手メンバーの実践力向上をどのように実現していくかを再度見直す必要があります。

□□部では、メイン商品のAA・TTと共に、昨年から宿題であった「LLL版KKK」をはじめ、「PPPP」「TTTT」及び「NNN」の開発に携わりました。特に、急遽必要となったTTTの開発は当社の開発負担を大きくしましたが、遠回りしたおかげでTTTは概ね完成品に近づいたものと認識しています。ZZZZに関しては、RRRRが遅れたことが大きく影響し、CCCができなかったことは大きな反省事項で

①損益改善策

1. ××である〇〇を×月よりＺＺする。
 - ・ＡＡＡ費が×××％削減。
 - ・ＢＢＢ費が×××％削減。
 - ・ＣＣＣ費が×××％削減。
2. ＺＺに伴いＤＤＤ費を×××％削減する。
3. ＥＥＥ費を×××％削減する。
4. ＦＦＦ費を×××％削減する。

②資金改善策

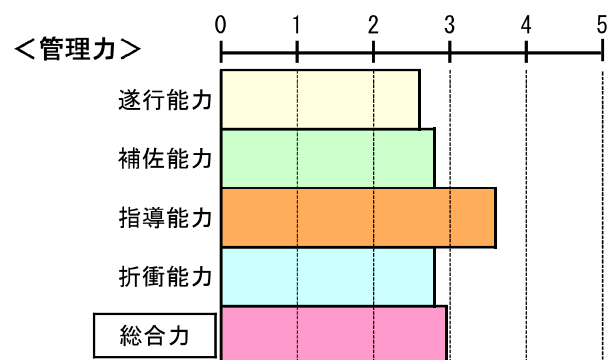
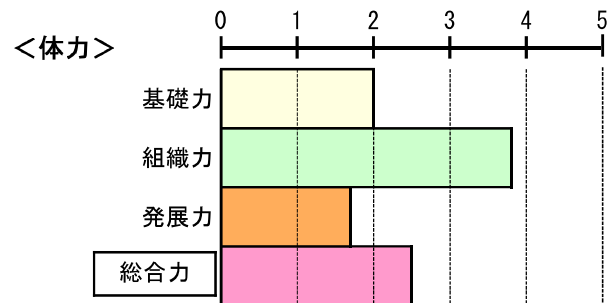
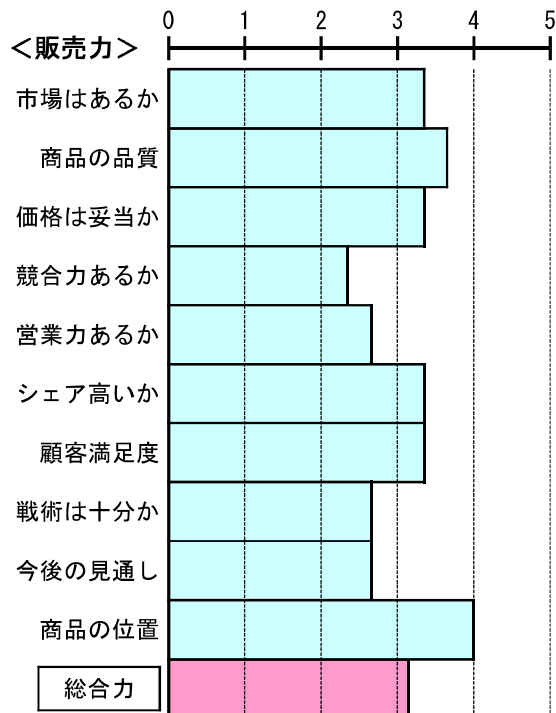
上記により損益は改善されるが買掛金、支払手形の決済等により資金繰りは改善されないため以下の資金対策を実施する。

1. ＨＨＨＨの実施（××××万円の効果）。
2. 平成××年×月よりＡＡＡ銀行の返済額を×年間据置きとし、金利のみの支払いとする。

（以上）

自社総合分析表

MAPⅢ製造株



<強み>

- ・ 最高品質の商品
- ・ 明るい挨拶
- ・ ○○の拡大
- ・ 挑戦商品の充実

<弱み>

- ・ 組織力が弱い
- ・ ××の過大
- ・ 社員が高齢

販売力分析表

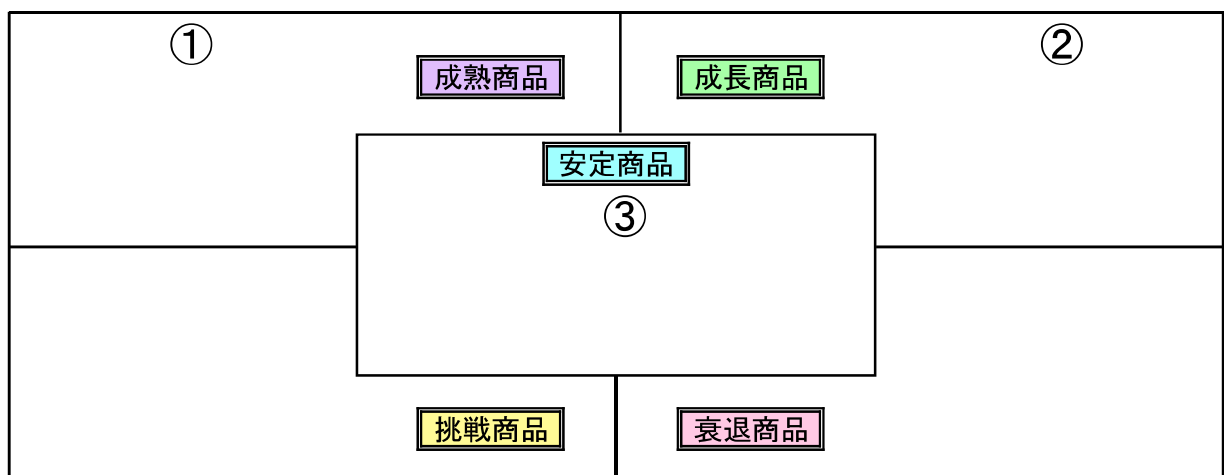
MAPⅢ製造㈱

<商品別販売力分析表>

評価ランク (◎=5、○=4、-=3、△=2、×=1)

	商品名	市場はあるか	商品の品質	価格は妥当か	競争力はあるか	営業力はあるか	シェア高いか	顧客満足度	戦術は十分か	今後の見通し	商品の位置	平均
①	商品1	○	◎	○	△	△	○	○	△	△	—	3.20
②	商品2	○	○	△	—	○	△	○	○	△	○	3.30
③	商品3	△	△	○	△	△	○	△	△	○	◎	2.90
④												
⑤												
⑥												
⑦												
⑧												
⑨												
⑩												
⑪												
⑫												
⑬												
⑭												
⑮												
⑯												
⑰												
⑱												
⑲												
⑳												
㉑												
㉒												
㉓												
㉔												
㉕												
㉖												
㉗												
㉘												
㉙												
㉚												
総平均		3.33	3.67	3.33	2.33	2.67	3.33	3.33	2.67	2.67	4.00	3.13

<商品別ライフサイクル分析>



衰退商品	競争力や市場ニーズが低下し、売れなくなっている。
挑戦商品	原価回収が進んでいないが今後の可能性を秘めている。
成熟商品	そこそこ売れているが、市場が成熟し均衡状態である。
成長商品	コストもかかっているが競争力が強く売上が伸びている。
安定商品	原価回収が済み、売上が安定し利益の貢献が高い。

MAP3／アクションプラン

作成日：2014/06/04

体力分析表

MAPⅢ製造棟

<基礎力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	『挨拶』はきちんと行われているか？	2		☆			
2	『言葉使い』、『身だしなみ』が整っているか？	1	☆				
3	『掃除』、『整理整頓』が毎日徹底されているか？	2		☆			
4	『お客様に対する対応』は十分に行き届いているか？	3			☆		
5	『原価意識』が浸透しているか？	1	☆				
6	『自己啓発』が行われているか？	2		☆			
7	『待遇』や『福利厚生』が充実しているか？	2		☆			
8	『必要な設備』が揃っているか？	3			☆		
9	『若手社員』は意欲的であるか？	2		☆			
10	『公・私』の混同はないか？	2		☆			
	基礎力平均	2.00		★			

<組織力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	明確な『経営方針が立案』されているか？	4				☆	
2	経営方針を『社員が十分認識』しているか？	4				☆	
3	『報告・連絡・相談』が徹底して実行されているか？	5					☆
4	『権限の移譲』がなされているか？	5					☆
5	『社員教育』が計画的に実施されているか？	4				☆	
6	『起案・提案』がよくあがっているか？	4				☆	
7	『決定事項が遵守』されているか？	3			☆		
8	『社員の意見』が取り入れられているか？	4				☆	
9	『社員の参画』がなされているか？	2		☆			
10	『会議』の開催・運営が上手くいっているか？	3			☆		
	組織力平均	3.80				★	

<発展力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	『技術革新』に敏感であるか？	1	☆				
2	『新市場』の研究をしているか？	2		☆			
3	『新商品』の研究をしているか？	2		☆			
4	『情報』を意欲的に求めているか？	2		☆			
5	『異業種交流』を行っているか？	1	☆				
6	『同業他社』を研究しているか？	2		☆			
7	『先行投資』に積極的であるか？	2		☆			
8	『経営陣が顧客訪問』をしているか？	2		☆			
9	『顧客の声』を戦略戦術に活かしているか？	2		☆			
10	『経営サイクル』が確立しているか？	1	☆				
	発展力平均	1.70		★			

<体力総平均>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
	総合力	2.50			★		

管理力分析表

MAPⅢ製造棟

<遂行能力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	『戦略的』なものの見方・思考ができていますか？	2		☆			
2	『明確な部署目標』と『具体的戦術』を立てていますか？	3			☆		
3	『目標達成状況』を常に把握していますか？	4				☆	
4	状況の変化に応じ臨機応変に『常に先手』を打っていますか？	1	☆				
5	最後まで『信念と執念』をもって部署をリードしていますか？	3			☆		
	遂行能力平均	2.60			★		

<補佐能力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	会社の方針・上司の指示を『まず第一』に考えられるか？	2		☆			
2	会社の方針・考えを部下に『浸透』できていますか？	3			☆		
3	会社の決定事項を『模範的に実践』していますか？	1	☆				
4	上司・部下への『報告・連絡・相談』は適切にできていますか？	4				☆	
5	全体的な『起案・提案』を行っていますか？	4				☆	
	補佐能力平均	2.80			★		

<指導能力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	部下に『社会人・企業人』としての指導ができていますか？	2		☆			
2	部下が育つ『目標設定・仕事の与え方』をしていますか？	3			☆		
3	部署の『志気・チームワーク』を良好に保てていますか？	4				☆	
4	『公平な評価』を行っていますか？	4				☆	
5	部下の『能力開発・就業&健康』に気を配っていますか？	5					☆
	指導能力平均	3.60				★	

<折衝能力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	顧客との『トラブル解決』ができていますか？	2		☆			
2	他部署との『協力関係』は上手くいっていますか？	3			☆		
3	部署内の『調整機能』は適切か？	4				☆	
4	目標達成のため『上司を動かす』ことができていますか？	1	☆				
5	『社外の協力者』を持っているか？	4				☆	
	折衝能力平均	2.80			★		

<管理力総平均>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
	総合力	2.95			★		

経営環境分析

MAPⅢ製造㈱

◇外部環境

機会	脅威
①SSS地区に〇〇計画	①HHHHHストア
②△△の××多数	②××の伸長
③〇〇よりニーズ有り	

◇内部環境

	強み	弱み
経営全般	BBBがCCCである	SSSにFFF
組織・人材	親切、丁寧 従業員が意欲的	従業員の高齢化
販売	低価格での提供	XXX
生産・仕入	良質仕入	BBBのAAA
財務	××が多い	□□□に〇〇
その他	KKKをZZZへ	BBBがAA

経営課題抽出

MAPⅢ製造㈱

	経営課題	改善方法	解決
1	資金繰り (遊休資産)	平成××年×月にAAAの土地を売却する。	自社
2	資金繰り (バブル時の借入金)	平成××年×月よりコスモス銀行の返済を×年間据置き、金利のみの支払いとする。	自社
3	人件費	平成××年×月にBBBの従業員を2名、関連会社に異動する	自社
4	××の過大	平成××年×月にBBBの実施	自社
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			

経営改善プログラム

MAPⅢ製造㈱

	分類	実施	アクション	詳細	担当
14/12	事業リストラ		Web販売開始	AAAのKKによりWeb販売	〇〇
	事業リストラ		K地区販売開始	RRRな商品をXXX	〇〇
	事業リストラ		T地区販売開始	ZZZな商品を〇〇〇	〇〇
	業務リストラ		JJJ費削減	SSSを2人関連会社へ異動	××
	財務リストラ		XXXX処分	SSSにてKKKを行う	〇〇
	財務リストラ		YYYY	YYYYY売却	△△
15/12	財務リストラ		XXXXX	JJJJJ	□□
16/12					
17/12					
18/12					

MAP3／アクションプラン

作成日：2014/06/04