

1. 経営計画策定コンサルティング

大分類	No.	検討項目	備考	回数
経営方針	1	全体方針	経営理念をサブステートメントに分解し、経営理念の内容を明示します	1
	2	ありたい姿	〇年後に実現している自社の姿を描きます	
	3	使命	誰に、何を、貢献するのかを定義します	
	4	大切にすること、誇り、価値	ありたい姿を実現するための誇り、代償、他社には負けない点を洗い出します	1
	5	成すべき事	ありたい姿実現のために実行すべき点を精選します	
	6	持つべきもの	ありたい姿実現のために所持すべきこと（資格、特許、のれん、権利など）	
経営方針の概要	7	外部環境と内部環境の把握	SWOT分析で、市場の機会と脅威、自社の強みと弱みを抽出します	1
	8	成長戦略および基盤戦略に関する方針	マトリックス分析からの戦略抽出した①市場・顧客と②製品・サービスの2軸でセグメントしたターゲット戦略に関する方針	
	9	構造的事業ドメイン	事業展開する土壌を、提供する価値の観点で定義します⇒物理的事業ドメイン	
方針の具体化	10	市場・顧客に関する方針	ターゲット市場や顧客の定義と、その顧客の想定ニーズの選択、選択した顧客の対応方針	1
	11	製品・サービスに関する方針	製品やサービスを通じてターゲット顧客に提供する価値とその提供方針	
	12	販売促進に関する方針	①顧客との出会い方、②販売チャネル、③広告宣伝、④ビジネスパートナー（仕入先、協力会社など）	
	13	内部体制整備の方針	社内のバリューチェーン（基幹業務、管理・支援業務）に関する方針	
	14	未来事業に関する方針	①過去における開発活動による今後の発売に関すること、②来期以降のために行う事業に関すること（研究・開発・テストマーケティング・アンテナショップなど）	
	15	各販売戦略（成長戦略および基盤戦略）に必要な主行動の明示	各販売戦略を組織的に取り組み際に必要な行動、強化・見直しが必要な行動（主行動）を定義します	
戦略の見える化 （戦略サマリー）	16	各販売戦略（成長戦略および基盤戦略）に必要な経営資源の明示	各販売戦略を組織的に取り組み際に必要な経営資源（ヒト、モノ、カネ、情報、組織、ブランド、デザインなど）を定義します	1
	17	各販売戦略の可視化	各販売戦略をBMC（ビジネスモデルキャンパス）に展開し見える化します	
利益計画書	18	損益戦略	各販売戦略の損益条件を定義します	1
	19	利益計画表	ワークシートへの展開	
	20	販売計画表	ワークシートへの展開	
	21	設備計画表	ワークシートへの展開	
	22	要員計画表	ワークシートへの展開	
	23	資金運用計画表	ワークシートへの展開	
	24	目標評価対照表	ワークシートへの展開	
回数合計（1回：9時～17時）				6