

カタログ I : 研修及びコンサルティングのご案内

ご提案 : 『毎日、翌日 “即” 月次決算するしくみ』 を力添えします

『儲かる会社にする』ために、どのように改善へ取り組むべきか？

- 5年後どのような会社になりたいか、いくら利益が必要か？ 『筋の通った経営計画』
- 社員が利益とは何かを知り、自分は何に貢献できるか？ 『改善テーマの作り方』
- 改善活動の結果、一人当りの付加価値は達成できたか？ 『改善成果を利益で評価』

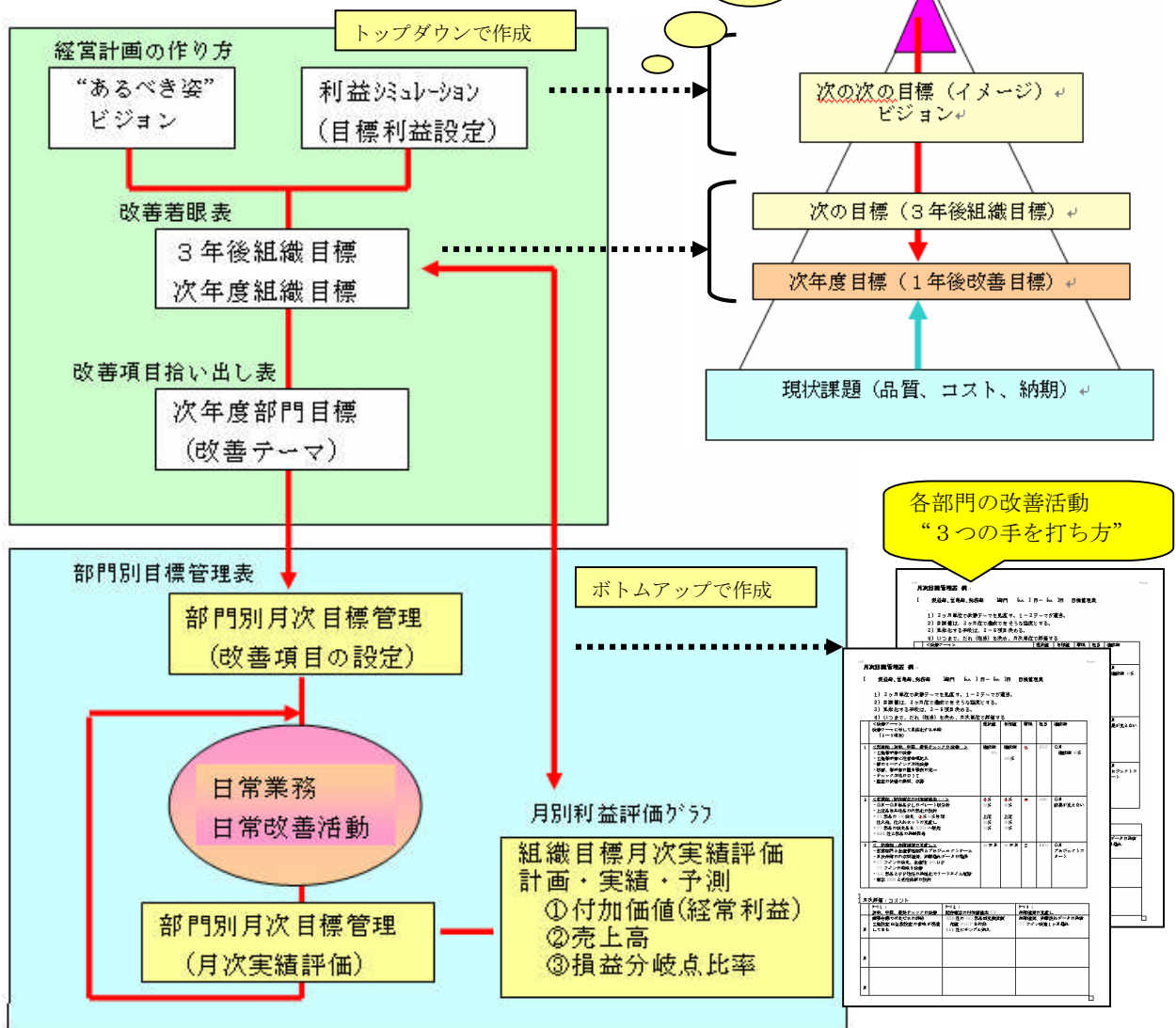
どこから手をつけるか

筋の通った経営計画を立て、社員を参画巻き込みながら、経営計画を継続的に改善運用管理する研修及びコンサルティングをご提案します。

目的に合わせた研修の種類

- 1、利益目標達成の経営計画
- 2、利益目標達成の職場目標
- 3、改善できる職場リーダー
- 4、協働作業による改善活動

経営計画の作り方から月次実績評価のフローチャート



カタログ I : 研修及びコンサルティングのご案内

筋の通った経営計画を立て、社員を参画巻き込みしながら、経営計画を継続的に改善運用管理する研修及びコンサルティングをご提案します。

| 研修及びコンサルティング | | 費用の目安 |
|---|---|--|
| <p>企業はすべて他とは違うユニークが基本です。 経営改善の切り口となる研修テーマの例です。 現状把握をした上で、企画し、ご提案します。 研修は、すべて参加型で改善方法を体得します。</p> | | <p>研修時間及び費用は目安です。 研修内容に基づき見積もりいたします。問合せください。</p> |
| 研 修 | <p><利益目標体制の経営計画の作り方> 目的：儲かる会社にするための経営計画の作り方 幹部社員の合意を得ながら経営計画を作る方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社の目的、ビジョンの作り方 ・経常利益を決める利益シミュレーション ・経営計画表から職場月次目標管理表への展開 | <p>9時間（時間単位は打ち合わせで） 18万円</p> |
| | <p><利益目標達成の職場目標の作り方> 目的：利益を生み出すための3つの手の打ち方 利益の構造を知り、製品組み合わせ、ロスゼロ、少人化の職場改善目標を作る方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利益構造を会社と自分の関係から知る ・どこに手を打てば利益はいくら稼げるか ・職場目標への落とし込み | <p>9時間（時間単位は打ち合わせで） 18万円</p> |
| | <p><改善できる現場リーダーの養成> 目的：改善は一人では出来ない。チームをいかにまとめるか リーダーとしての力量を訓練する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・改善目標達成を協働作業で行うには ・話の聴き方（傾聴）と質問の仕方 ・効果的なミーティングとチームの動かし方 | <p>9時間（時間単位は打ち合わせで） 18万円</p> |
| | <p><協働作業（チーム力）による改善活動> 目的：協働作業の訓練を通して、不良を半減させる方法、 ムダ取りで助け合い少人化する方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕事は、自分のため（給料）と会社（利益）のため ・5Sと不良ゼロのものづくり ・5Sと少人化のためのムダ取り | <p>9時間（時間単位は打ち合わせで） 18万円</p> |
| コン サ ル テ イ ン グ | <p><コンサルティング：経営課題を解決する経営計画の作成と運用> 目的：経営者の思い入である“あるべき姿”と“現状”のギャップを埋めるためには、何をどのように改善すべきか計画、実施評価、処置（PDCA）を支援します。 社内研修、システム構築、運用サポートをご提案します。</p> | <p>お見積もりいたします。 1日（6時間）15万円</p> |

継続的管理には、“儲かったか” 目標管理支援ソフト、“単品P/L” 単品損益計算ソフトが支援します。

詳細 <http://www.syslabiso.com>

問合せ シスラボ・スエヒロ 〒上田市下塩尻 405-9 TEL：0268-24-6253



企業をカエル

カタログⅡ：継続的改善を支援するソフトのご案内

ご提案：『**毎日、翌日“即”月次決算するしくみ**』を力添えします

経営計画作成から運用管理まで、2つのソフトが支援します。

- 組織利益目標を決め、継続的に運用管理する “儲かったか” 目標管理支援ソフト
- どの製品が儲かるか、どの顧客が儲かるか “単品 P/L” 単品損益計算ソフト

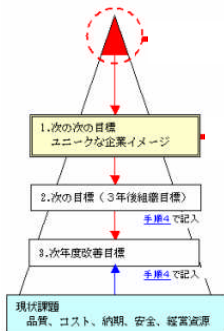
“儲かったか” 目標管理支援ソフト、

“単品 P/L” 単品損益計算ソフト

経営計画作成から運用管理まで支援の例

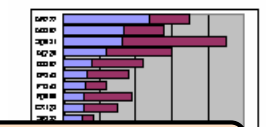
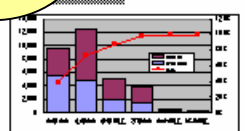
全員参加の改善活動

企業イメージの設定



月次職場改善目標
・計画と実績のズレ？
・改善着眼点は？

全社員の努力の成果
(P/L 損益計算書)
経常利益に貢献



“儲かったか” ソフト
目標管理支援

経営計画
利益シミュレーション

経営計画
年度組織目標
↓
月次職場改善目標

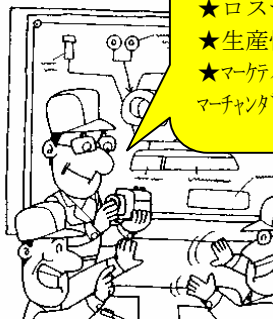
月次決算
(計画対実績対予測)
・経常利益
・損益分岐点比率
・売上高

“単品 P/L” ソフト
儲かる製品は？

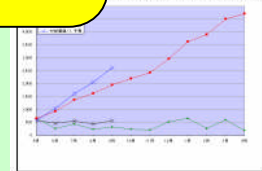
単品 P/L
利益シミュレーション

儲かる製品、顧客
パレート図
・顧客ベストテン
・製品ベストテン
・単品 P/L

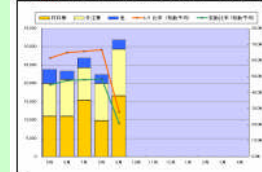
改善の着眼点
★ロスゼロ
★生産性向上
★マーケティング
マチャンダ「デザイン」



面対実績対予測
高が確保できるか評価)



③ 損益分岐点比率 (K/f 比率)
(K/f 比率、変動比率を移動平均で評価)



カタログⅡ：継続的改善を支援するソフトのご案内

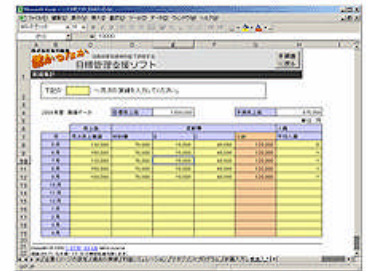
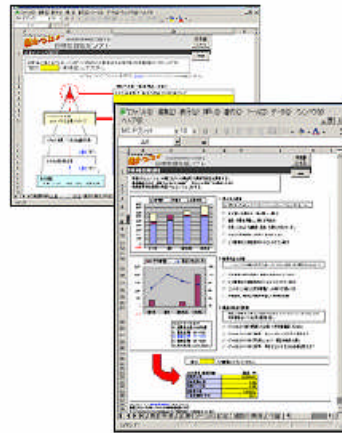
“儲かったか” 目標管理支援ソフト 6,800円
 目標利益額を達成するために経営計画を職場目標に展開し、改善成果を利益で評価するソフト

【経営計画から運用管理までのイメージ】

”あるべき姿”から企業をイメージ

”改善活動の成果を毎日翌日”即”評価

- 計画立案から運用の手順
- 1.利益分析（過去2期）
 - ↓
 - 2.利益シミュレーション
 - ↓
 - 3.経営計画作成
 - ↓
 - 4.目標の部門展開
 - ↓
 - 5.月次実績管理



”あるべき姿”から企業をイメージ

経営者が考える”あるべき姿”の設定が経常利益を確保する目標管理のスタートです。
 経営者の考える”あるべき姿”を絶対ベンチマークと位置付け、”あるべき姿”へより近づくために、段階的に到達点を決める。

“単品P/L” 単品損益計算ソフト 6,800円
 どの製品が儲かるか？ どの顧客が儲かるか？ パレートの把握、シミュレーションするソフト

【単品の利益シミュレーションのイメージ】

単品P/Lの利益シミュレーション、上段：現状、下段：未来

単品P/L シミュレーション

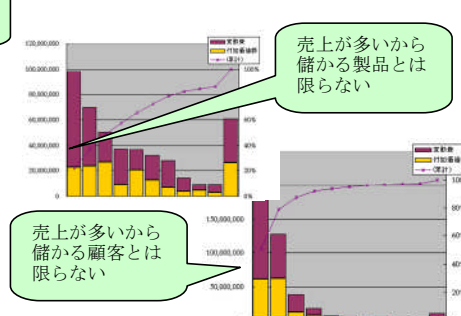
下記の [] に、目標値(シミュレーション値)を入力してください。

プロジェクト
 項目：数量、数量、売上、材料費、外注費
 の現在値にて、数量、数量(倍)に対して
 数量、数量、数量(倍)のシミュレーションソフト
 の現在値にて、数量、数量(倍)にして
 数量、数量(倍)の材料費、外注費で利益率アップ
 の数量、数量、数量、外注費、数量(倍)に対して
 数量、数量、数量、外注費で利益率アップ

現在 未来

シミュレーション後の利益構造図

| ID | 製品名 | 数量 | 売上数量 | 材料費 | 外注費 | 付加価値 | 付加価値率 |
|----|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | 洗面製作所 | AX-02 | 2,000 | 1,100 | 1,200 | 800 | 52.0% |
| 2 | 洗面製作所 | AS-107 | 2,000 | 1,550 | 1,000 | 1,000 | 50.0% |
| 3 | 洗面製作所 | PD-100 | 2,000 | 1,000 | 1,000 | 1,400 | 50.0% |
| 4 | 洗面製作所 | CG-100 | 2,000 | 950 | 300 | 950 | 52.5% |
| 5 | 洗面製作所 | OG-100 | 2,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 50.0% |
| 6 | 洗面製作所 | BD-600 | 2,000 | 1,100 | 100 | 800 | 40.0% |
| 7 | 洗面製作所 | BD-400 | 2,000 | 1,000 | 100 | 1,000 | 50.0% |
| 8 | 洗面製作所 | BD-400 | 2,000 | 1,000 | 100 | 1,000 | 50.0% |
| 9 | 洗面製作所 | BD-400 | 2,000 | 1,000 | 100 | 1,000 | 50.0% |



詳細 <http://www.syslabiso.com>

問合せ シスラボ・スエヒロ 〒上田市下塩尻 405-9 TEL：0268-24-6253

