

経営課題の見える化&経営方針の明確化を実現

成長企業診断[®]のご案内

目次

<u>成長企業診断®が必要とされる背景</u>	03
<u>└ 社会背景</u>	04
<u>└ 中小企業の現状</u>	05
<u>└ 中小企業が成長企業になるために必要なこと</u>	06
<u>└ 中小企業経営者の相談相手</u>	07
<u>└ 課題の解決策</u>	08
<u>成長企業診断®サービス概要</u>	09
<u>└ サービスの全体像</u>	10
<u>└ 成長企業診断®5つの特徴</u>	11
<u>└ 成長企業診断®得られる3つの成果</u>	12
<u>└ 成長企業診断®レポートのサンプル</u>	13
<u>└ 改善内容ご提案レポートのサンプル</u>	14
<u>└ プラン</u>	15
<u>└ 導入実績</u>	16
<u>└ 導入事例</u>	17
<u>└ お問い合わせ</u>	19

成長企業診断[®]が必要とされる背景

先行きが不透明で将来の予測はより困難な状態に。



終身雇用や年功序列も無くなりつつあり、人材の流動性も高まっている中で
中小企業は生き残りをかけて絶えず変化し、成長していく必要がある。

< VUCAの時代 >

V

変動性

U

不確実性

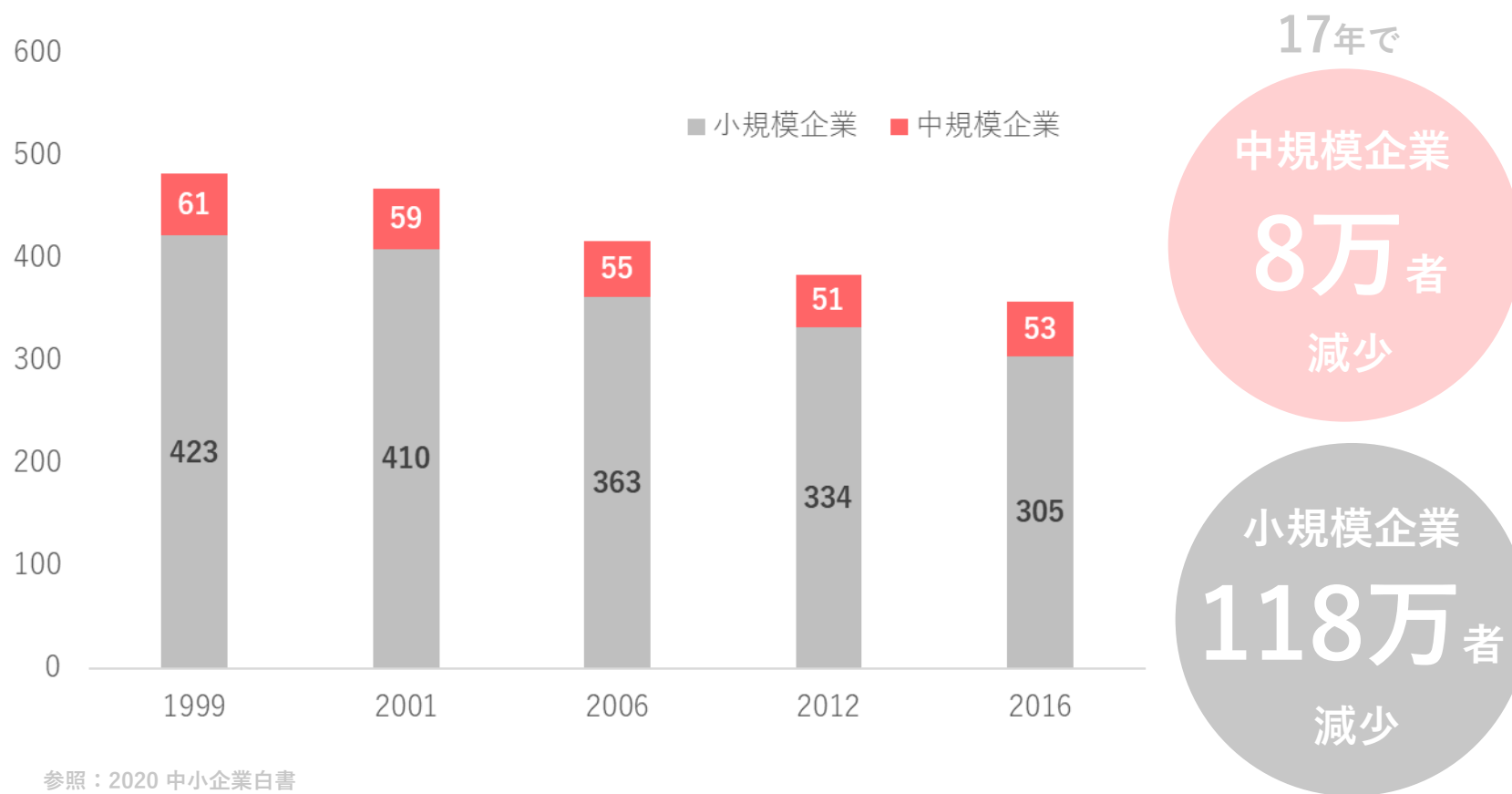
C

複雑性

A

曖昧性

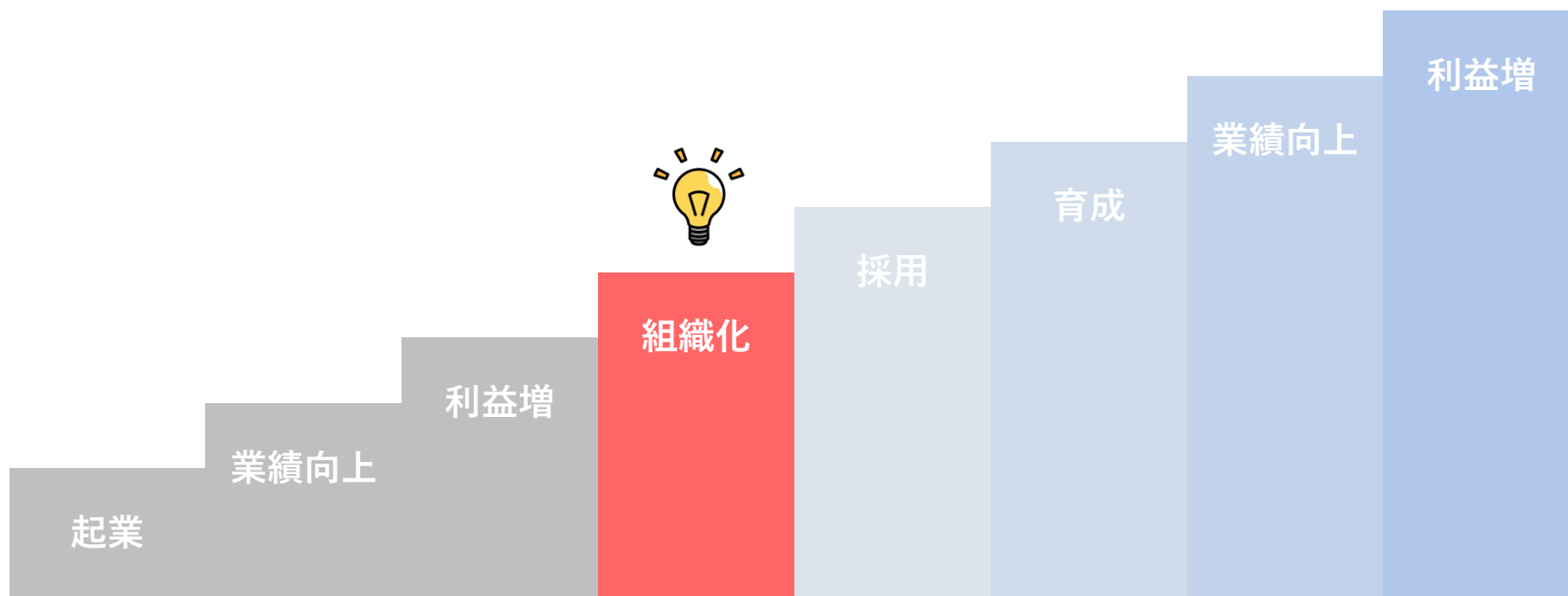
長い不況に加えて新型コロナウイルスが拍車をかけ、
中小企業が置かれる環境はより厳しさを増している。



「組織化」※のステップを成功させることが最も重要

組織化の前に採用を進めると育成が上手くいかず業績が下降してしまう中小企業が多い。

< 成功する企業の成長ステップ >

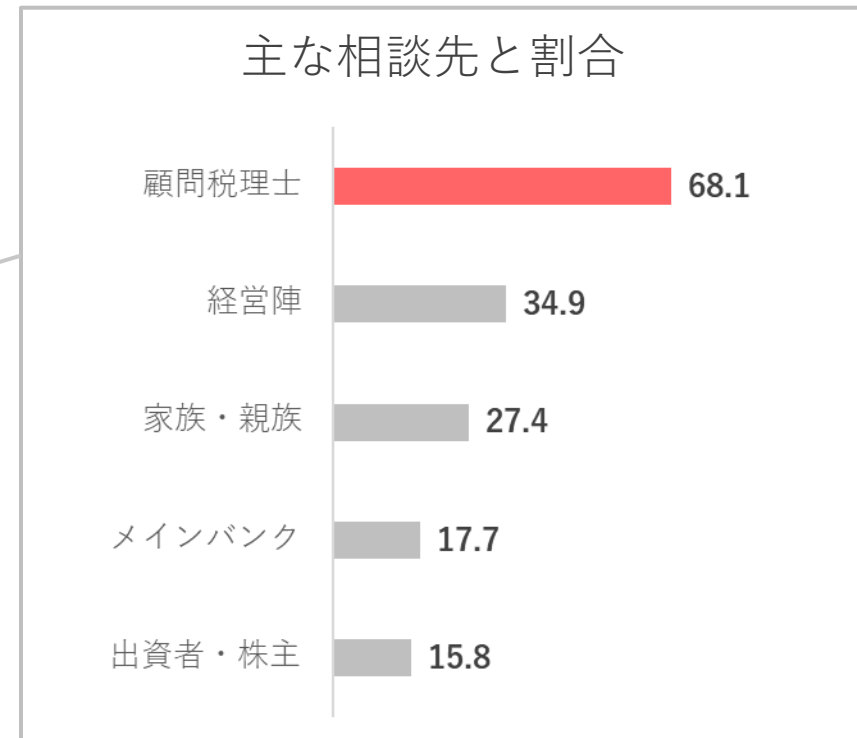
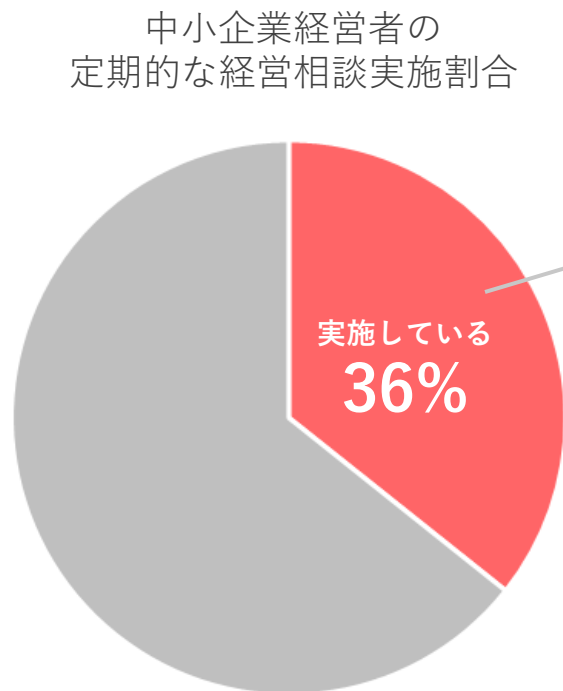


※組織化 = 付加価値の高い商品やサービスの開発 & 10KFG (P10参照) の整備

中小企業経営者の相談相手

経営相談をできる相手がいない割合が多く、主な相談先は顧問税理士。

しかし、**税理士だけで最適な経営サポートをするのは困難。**



参照：2011年12月野村総合研究所 中小企業を対象に実施したアンケート調査

成長企業診断®を用いて、中小企業経営に重要な5つの要素を独自の指標で点数化し、ステージ・症状別に各専門家がアドバイスを行う



企業の組織力を向上します

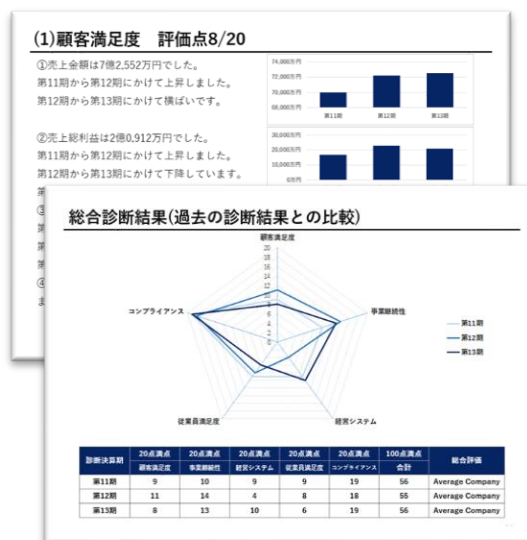


成長企業診断®サービス概要

成長企業診断®の実施



分析レポートの作成



10KFG (Key Factors for Growth) 10の重要指標を深掘り

10KFG

- ☐ 経営理念
- ☐ 就業規則
- ☐ ビジョン
- ☐ 賃金規定
- ☐ 中長期事業計画
- ☐ 組織図
- ☐ 短期計画(予算)
- ☐ 賃金テーブル
- ☐ 月次決算
- ☐ 成長考課制度

ステージ・症状別に各分野のプロフェッショナルが
最も効果的な改善内容をご提案

成長企業診断®5つの特徴

01	定期的な診断で 自社を定点観測	毎期、継続して実施することにより、 この1年の成長と課題が明確になります。
02	5つの診断分野で 会社を点数化	中小企業経営に重要な5要素を独自の指標で 点数化します。
03	定量的な診断で 客観的に数値化	中小企業経営に必要なと思われる事項と指標で企業を 診断し、独自に点数化します。
04	財務、労務、法務の 各視点からの 創造的診断	各分野の専門家から今の課題に対するコンサルティング を受けるポイントが明確になります。
05	課題を浮き彫りにし 解決の優先順位を 明確に	課題の重要度・緊急度を把握し、対応の優先順位の 判断ができるようになります。

成長企業診断®によって根本的な課題の発見に繋がり、
課題解決のための提案及び実行の伴走をしていくことで
企業の成長を後押しします。

01 資金繰り改善



幅広い視野で現状分析を行うことで
解決の糸口を見だし、ご提案を実
行していくことで最終的に財務体質
の改善に繋がります。

02 社員の成長



評価制度の構築や見直しを行いキャ
リアアップの仕組み確立など現状分
析から改善策を提案。結果、働きや
すい職場環境を実現し、離職率が低
下します。

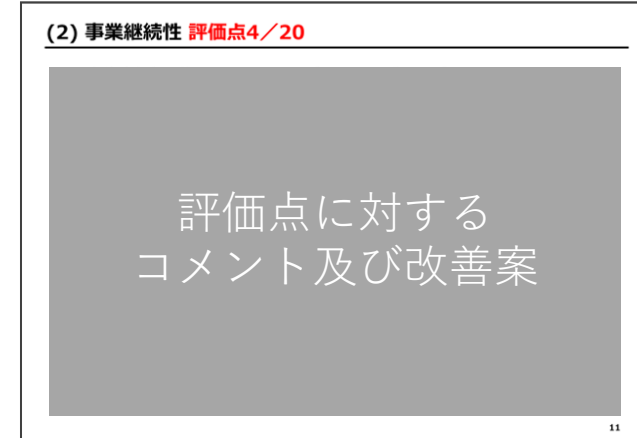
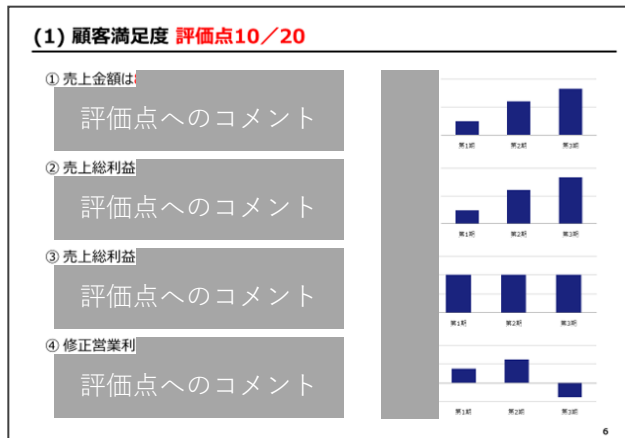
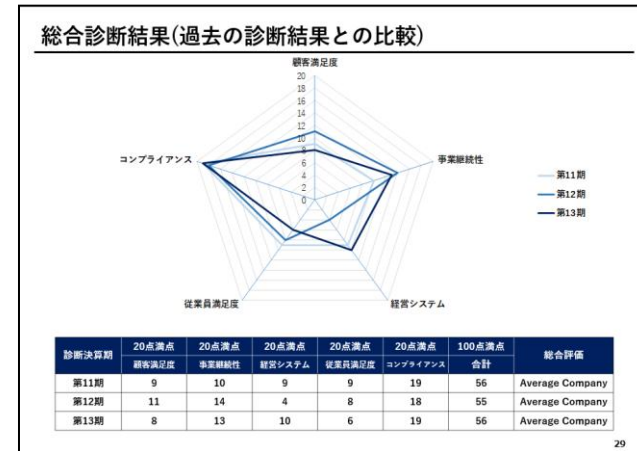
03 生産性の向上



なぜ残業が増加しているのか、効率
化できる仕組みは何か。生産性が下
がっている要因を特定して改善提案
及び実行のサポートを行います。

成長企業診断®レポートのサンプル

企業ごとに成長企業診断レポートを作成し、総合・項目別のスコアを計測。
どの指標をどのレベルまで改善すればよいかがわかります



改善内容ご提案レポートのサンプル

企業ごとに成長企業診断レポートの内容を踏まえたご提案書を作成し
具体的な現状課題と解決策、実行スケジュール等をご提示します。



様

コンサルティング提案（案）

2022年5月26日

 HOPグループ

P.0



2. 現状の課題



項目	現状課題	改善提案
1	10	4
2	12	5
3	14	6
4	16	7
5	18	8

現状課題

中長期の計画を明確化し
未来を見据えた土台づくり

改善提案

P.3



3. ご支援のポイント

No.	課題	ご支援内容
1		
2		
3		

支援内容の具体策

※ 現状の成長や現状によって、具体的なコンサルティング内容が変更になる可能性があります。その際は、随時ご相談させていただきます。
あらかじめご了承ください。

P.4



4. スケジュール

No.	項目	22年						23年	
		6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
時期別の実施内容									

時期別の実施内容

※ 経営状況や社内状況によりスケジュールは変更する可能性があります。

P.5

価格

110,000円(税込)

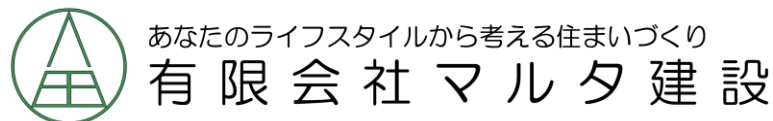
< 料金に含まれるサービス >

成長企業診断®
の実施

分析レポート
の作成

10KFG
ヒアリング

診断に基づ
く
改善提案



株式会社 ムラタ

NODOMARU



他多数

事例①飲食店の資金不足を改善

実施企業	飲食業	従業員数	30名
実施内容	事業計画の見直し	予算管理の見直し	月次決算

実施前の課題

毎月の資金不足が続いているため顧問税理士に相談していたが、「損益計算書では利益が出ている」と言われる。
でも、資金不足の原因が分からず困っている



実施後の効果

「事業継続性」や「経営のしくみ」の分野で課題が浮き彫りになり、利益が借入金の返済に消えていることが判明。借入金の返済期間の見直しを行い、資金繰りが楽になった

事例②建築設計業の定着率を改善

実施企業	建設設計業	従業員数	30名	
実施内容	評価制度の見直し	キャリアアップ制度の実行	働き方改革	採用計画

実施前の課題

離職率が高いため研修制度を設けたがモチベーションが長く持続せず、定着率アップに繋げることができていない



実施後の効果

定着率が上がらない1番の原因は社員が納得する明確な「人事評価制度」が無いことだと判明。社員に客観的かつ具体的な人事制度の共有を提案。成長考課制度を導入したことで社員の行動が具体的になり定着率アップにつながった

この度は資料ダウンロードをいただきありがとうございました。
ご相談は無料ですのでまずはお気軽にお問い合わせください。

一般社団法人 成長企業研究会

HP : <http://seichokigyo.jp/>

TEL : 03-6661-6003

MAIL : info@seichokigyo.jp

担当 : 山寺、土井、平岩、辻村

