

事業展開指針の構築

未来への扉

有限会社 関西中小企業研究所

第1ステップ

未来像をイメージしよう

- 自社の10年後をイメージできますか？
- 事業領域
- コア・コンピタンス

どのような強みにより
どのような顧客に
どのような商品・サービスを
提供していますか？

第2ステップ

現状を確認しよう(その1)

- 現状は明確ですか？

- 1) 自社の強み・弱みは何ですか？
- 2) 顧客は明確ですか？
- 3) 商品・サービスの競争力は充分ですか？

- 代表的分析法

- ・経営指標分析
- ・活動基準費用分析
- ・SWOT分析
- ・顧客属性分析
- ・RFM分析
- ・利益貢献要因分析
- ・ポートフォリオ分析

第2ステップ

現状を確認しよう(その2)

- 自社の
コア・コンピタンスは
明確ですか？
- コア・コンピタンスとは
 - 定義
顧客に対して、
他社とは異なる付加価値を提供する、
その企業の根幹となる能力
 - 必要3条件
 - 1) 顧客に認知される価値を他の何よりも高めるスキル
 - 2) 競合他社に無いユニークな競争能力
 - 3) 将来の市場拡大に貢献するスキル

第3ステップ

事業領域を確定しよう(その1)

- 自社のコア・コンピタンスが活かせる分野で

- 1) 将来的に安定的成長が期待できる分野
- 2) 安定的に必要な収益が期待できる分野
- 3) 経営戦略上必要な分野

現ポートフォリオ分析
による注力分野の確認

+

未来市場の展望
技術革新の展望



競争優位分野の特定

第3ステップ

事業領域を確定しよう(その2)

- 事業領域の明確化

- 1) 市場細分化による

ターゲティング

- 2) ポジショニングの決定

第4ステップ 事業展開指針として表現しよう

どのような強みにより
どのような顧客に
どのような商品・サービスを
提供しますか？

第5ステップ

BSCにより行動指針を作ろう(その1)

- BSCとは

企業活動全般を

財務、顧客、
業務プロセス、 人材と変革

の4視点からバランス良く
管理することを
目標とします。

- バランス・スコアカード
の利点

- 1) 全社的活動の統一性

企業レベルの
戦略目標と



各組織レベルの目標
を整合

- 2) 目標・評価の明確化

各レベルでの
業績評価指標、
数値目標
の設定

第5ステップ

BSCにより行動指針を作ろう(その2)

- 財務の視点
重要性の高い項目の
現状と目標とを明確化
 - 顧客の視点
財務視点の改善のために
重要問題は何か
 - 業務プロセスの視点
顧客視点の改善のために
重要問題は何か
 - 人材と変革の視点
業務プロセスの改善のために
重要問題は何か
- 
- 
- 財務の視点
 - 顧客の視点
財務視点の重要問題改善のために
どのような変革が必要か
 - 業務プロセスの視点
顧客視点の重要問題改善のために
どのような変革が必要か
 - 人材と変革の視点
業務プロセス視点の重要問題改善の
ために、どのような変革が必要か

第5ステップ

BSCにより行動指針を作ろう(その3)

- 4視点の

業績評価指標
目標値

を決めよう

終り