

無形資産可視化ツール1 将来ビジョン実現ツリー（全社）

移行戦略 / ストーリー

これまで
 高い試作技術、他社にはない生産技術を強みとして業務に取り組んできた。業界の需要が好調であったため、高い売上を実現することができた。

これから
 業界の需要が落ち着いてきているなか、今後も継続的に売上向上を図るため、営業力の強化を図る。また、限られたリソースを効率的に活用するため労働生産性を向上させる。併せて、多角化戦略として新商品開発・販売を実現していく。それらの打ち手を実施することで、経営方針の実現と更なる従業員の幸福・社会貢献を実現する。

ありたい姿

① 従業員の幸福を実現する
 高付加価値製品の提供によるより大きな社会への貢献

ありたい姿をどう実現するか

② 従業員の給与向上・福利厚生に資するとともに、幅広い業界に製品を提供する

経営方針

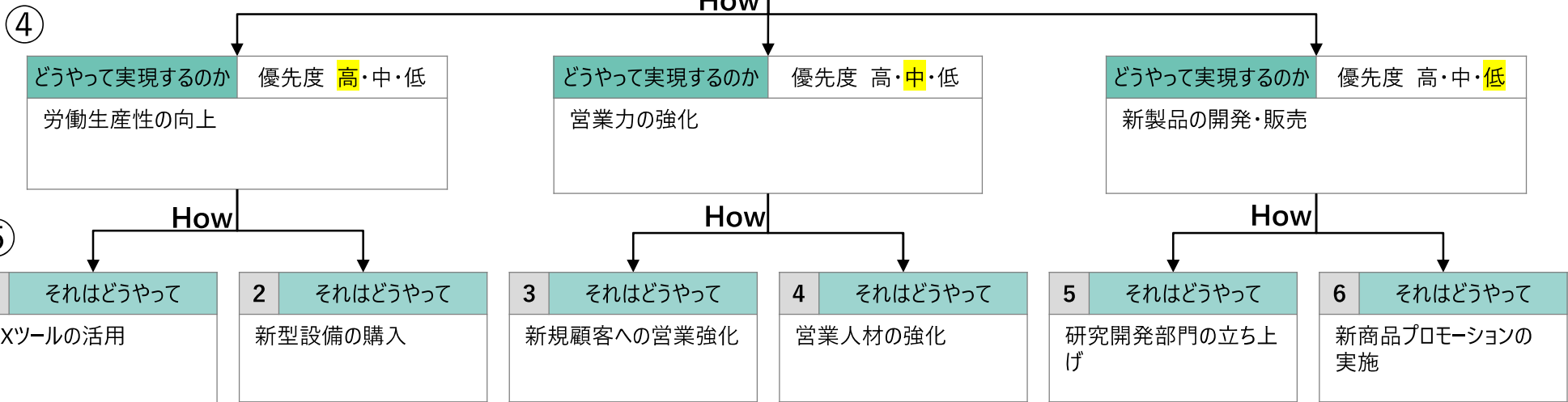
③ 売上高●●億円・営業利益●●億円を達成する

市場適合性・市場分析

誰にどの程度求められているか
 ●●業界の市場規模は年間●●万円である

ビジネスとしての成立可否、ビジネス上のリスク等について
 ・今期の売上は●●億円で売り上げ達成を見込める
 ・新製品の利益率は●●を想定している。ただし、多角化であるため●●の場合、●●というリスクを想定している。

How



③ ④ ⑤ : ツール 3 へ転記
 ① ~ ⑥ : ⑤における優先順位

無形資産可視化ツール2 業務フロー・商流表 (●●事業)

☑	これまでの 価値創造プロセス	高い試作技術、他社にはない生産技術や大手企業とのネットワークを活かしながら、提携工場とのアライアンスによる柔軟な生産体制を構築し、多くの業界の大手企業に対して、他社では実現できない技術と迅速なデリバリーを提供してきた。
☑	これからの 価値創造プロセス	上記のビジネスモデルを存続・強化しつつ、更なる売上向上を図るため、労働生産性の向上や営業力の強化を図るとともに、変化の激しい経営環境に対応するため新商品を新市場に展開する多角化戦略に注力する。

		提案・営業	設計・開発	試作	製造	検査・納品
ヒト	社内キーパーソン	新規顧客への営業力 営業スキルの高い中途人材	研究開発部門の高い設計技術	高品質の試作技術	迅速・柔軟な生産体制	高品質の検査能力
	社外キーパーソン	アライアンス企業経由の受注			提携工場との臨時対応体制 大手企業とのネットワーク	
モノ		営業支援DXシステム			他社にない生産設備	
カネ			研究開発投資資金			
情報	知的財産権 (特許・商標・意匠など)		研究開発部門の知財対応機能		特許を取得している生産技術	
	その他の無形資産				大手企業の受注実績 OJT教育体制	
無形資産の 獲得・強化に向けた打ち手 KPI管理表へ転記		FA/CRMシステム導入 フィールドセールス強化 中途採用の強化 営業スキルマップ作成	研究開発人材の確保 ...		5 Sの徹底 ...	

凡 例	現在保有する無形資産	: 黒字での記載
	上記のうち重要な無形資産	: 太字にて表示
	将来必要な無形資産	: 赤字での記載

無形資産可視化ツール3 KPI管理表 (●●事業)

経営方針 将来ビジョン実現ツリー ③を転記	打ち手 (大分類) 将来ビジョン実現ツリー ④を転記	目標設定		打ち手 (中分類) 将来ビジョン実現ツリー ⑤を転記	打ち手 (小分類) 業務フロー・商流表 の「打ち手」を転記	目標設定		
		KPI (目標値)	現在値			KPI (目標値)	現在値	
経営方針 売上高●●億円・営業利益●●億円を達成する	労働生産性の向上					
	営業力の強化	受注件数 ●●件	受注件数 ●●件	新規顧客への営業強化	FA/CRMシステムの導入	システム稼働率 ●%	システム未稼働 ●%	
					フィールドセールスの強化	テレアポ件数 ●件	テレアポ件数 ●件	
					営業人材の強化	中途採用の強化	中途採用人数 ●人	中途採用人数 ●人
						営業スキルマップの作成	スキルマップ作成率 ●●%	スキルマップ作成率 ●●%
	新製品の開発・販売					