

経営ドックのすすめ

早期発見・早期治療

1. 企業の現状の総点検を行い、企業の継続・発展を阻害する「問題の本質」を明確にします（頭ハッキリ）
2. わが社の存在価値を明確にし、業績回復のための「改善策」を提示します（心スッキリ）
3. 全社一丸となって取り組むための「突破口と行動計画」を策定します（体ウズウズ）

<内 容>

(1) 現状認識

- ① 成長過程と成長要因分析（成長要因と成長段階の壁）
- ② 取り巻く環境分析（内部環境、外部環境）
- ③ 経営分析（収益性、安定性、生産性、成長性）
- ④ 特徴分析・SWOT分析（強み、弱み、機会、脅威）
- ⑤ 分野別分析（商品、顧客、販売チャンネル、生産体制など）
- ⑥ 問題点の総点検（上記以外の問題点総チェック）

(2) 改善策

- ① 中期経営戦略（数値ビジョン、事業戦略、地域・顧客戦略など）
- ② 組織体制（経営体制、営業体制、生産体制など）
- ③ 経営管理システム（業績先行管理、資金繰りなど）
- ④ 業務プロセス改善（業務処理効率化と標準化の基本づくり）
- ⑤ 体質改善の突破口（価値判断基準の明確化と改善の具体策）

<進め方>

(1) 各種資料、アンケートの分析

- ① 経営分析（決算書4期分）
- ② 経営チェックリスト分析
- ③ データ分析（商品分析、顧客分析など）
- ④ 経営、部門別アンケート（記名式）
- ⑤ 職場意識、会社実情調査（無記名）

(2) インタビュー

- ① 経営者、管理者、社員と個別面談
- ② 顧客面談またはアンケート（必要に応じて）

(3) 報告書作成と報告会

報告書を基に経営幹部が一堂に会した場で『報告会』を実施

経営ドックお申込書

お申込日 平成 年 月 日

有限会社コンサルネット宛 ⇨ **FAX 022(348)2087**

会社名 _____ 代表者名 _____

住 所 _____

電 話 () _____ FAX () _____

窓口担当者 役 職 _____ 氏 名 _____

☆ご希望スケジュール

- ・ アンケート実施 月 日 ()
- ・ 個別インタビュー 月 日 ()
- ・ 調査・現状分析 月 日 ()
- ・ 報告書まとめ 月 日 ()
- ・ 診断報告会 月 日 ()



有限会社コンサルネット

〒981-3222 仙台市泉区住吉台東5-3-18

電話 022(376)7341 FAX 022(348)2087

