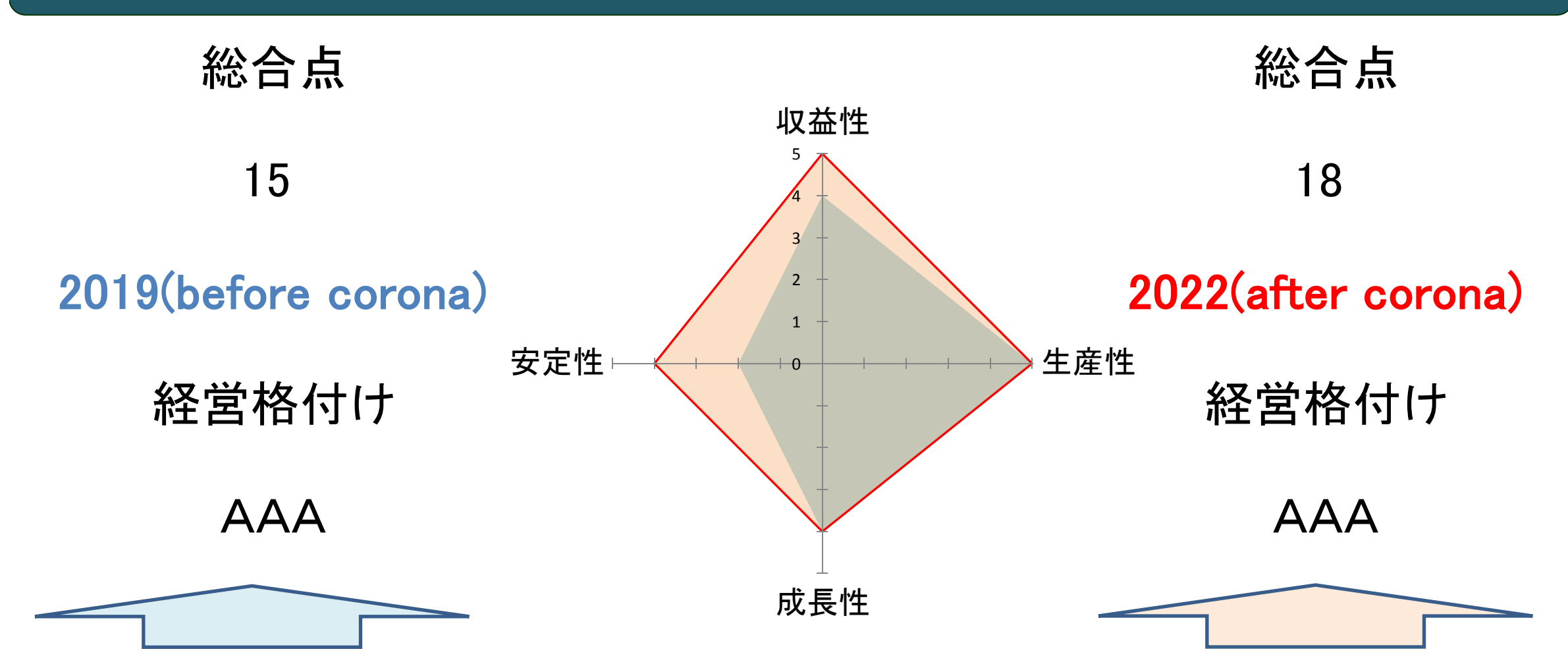


2022年度骨太の方針

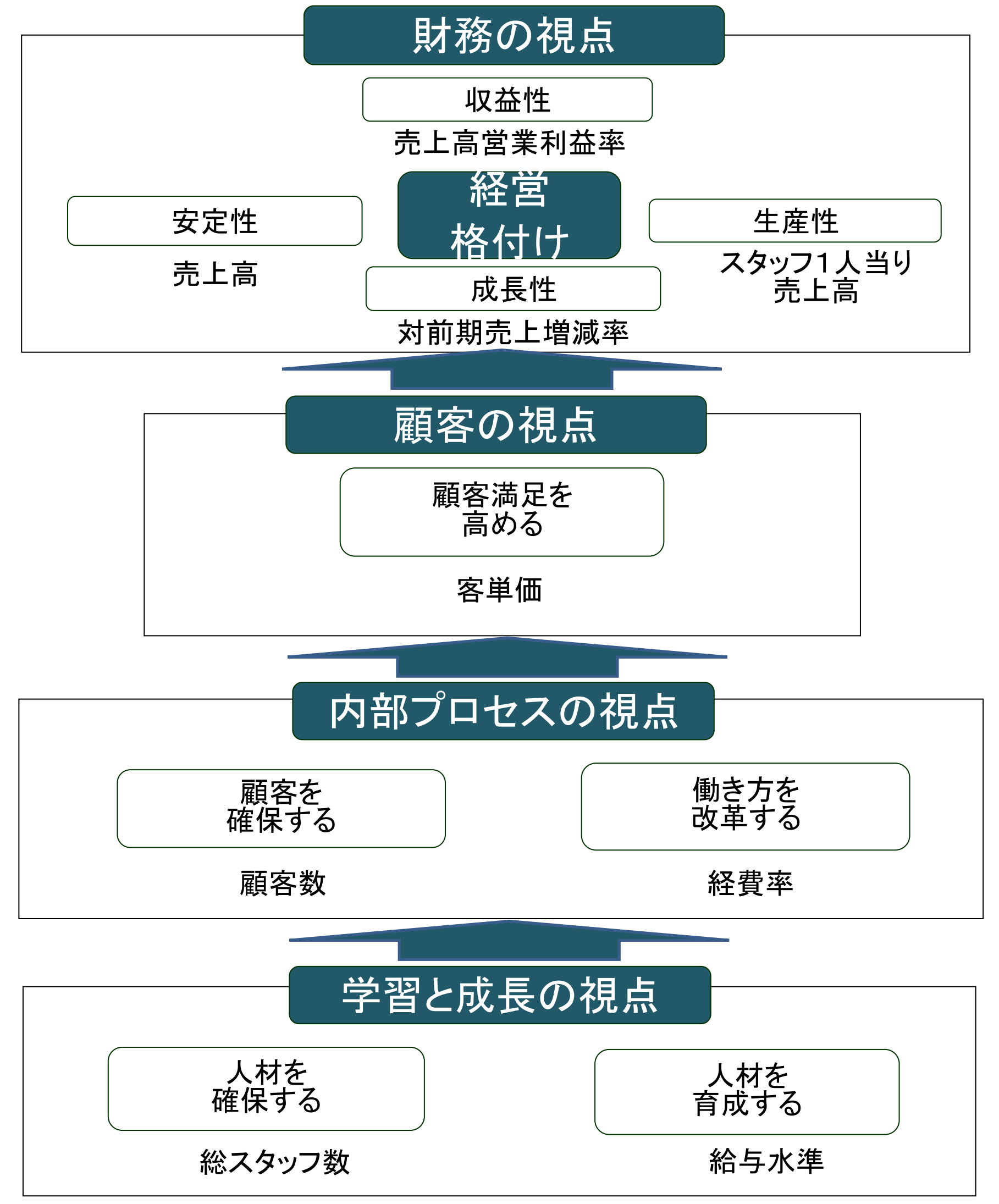
社名

経営目標達成指標(KGI)



経営理念

BSC戦略MAP



財務診断

2019(before corona)	評価指標	2022(after corona)
6.3%	収益性	11.1%
1,000	生産性	1,125
14.3%	成長性	12.5%
8,000	安定性	9,000

事業収支

2019(before corona)	単位: 万円	2022(after corona)
7,000	1期前決算期売上高	8,000
8,000	直近決算期売上高	9,000
4,000	同上人件費	4,400
3,500	同上経費	3,600
500	同上営業利益	1,000

重要業績評価指標(KPI)	戦略目標	重要業績評価指標(KPI)
2019(before corona)		2022(after corona)
客単価(万円/人・社)	顧客満足度を高める	客単価(万円/人・社)
4.0		4.5
期末顧客数(人・社)	顧客を確保する	期末顧客数(人・社)
2000		2000
経费率(%)	働き方を改革する	経费率(%)
44%		40%
期末総スタッフ数(人)	人材を確保する	期末総スタッフ数(人)
8		8
給与水準(万円/人)	人材を育成する	給与水準(万円/人)
500		550

戦略目標達成に向けてのアクション

上段: コロナ禍でやってきたこと 下段: これからやること

記入方法と活用
 まず、2019年度について、決算書などを参照して、水色部分を埋めて下さい。
 次に、2022年度について、事業計画書などを参照して、ピンク色部分を埋めて下さい。
 2022年度については、KPIを動かすことで、財務シミュレーションが出来ます。計画の見直し時にご活用ください。
 記入が終わりましたら、コピーをスタッフに配ることをお勧めします。自社のベクトル合わせに有効です。