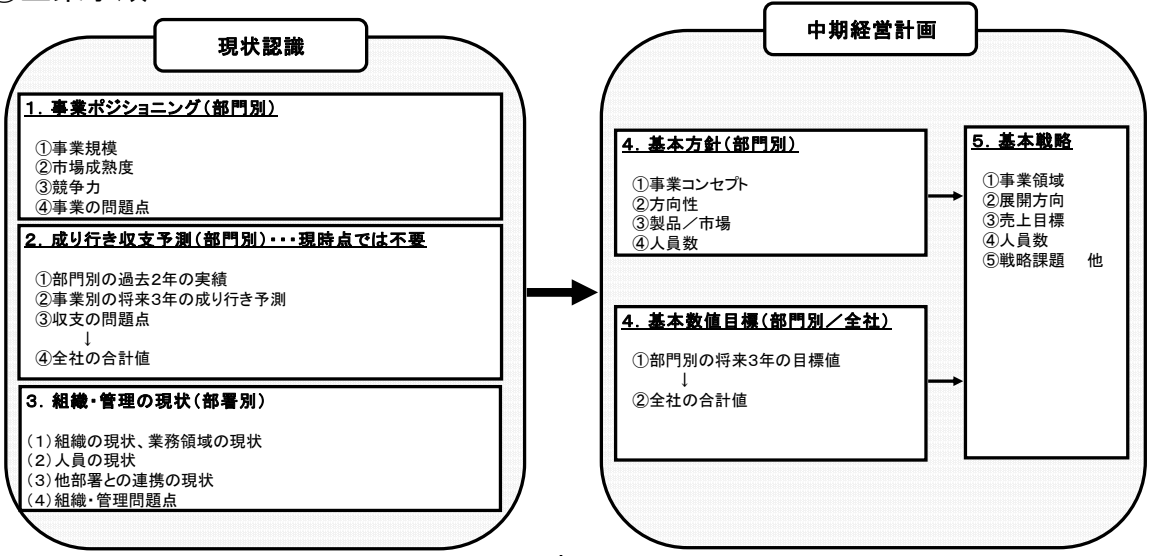


■中期事業計画

①立案手順



②基本戦略

項目	期間	現在	中期			長期
			第8期 (21年度)	第9期 (22年度)	第10期 (23年度)	
事業領域		警備業におけるレンタル業(中心は1週間程度)	従来業種+建設業+イベント業で建設業向けには1ヶ月単位のレンタル実施	レンタカー、学校等の業界へ業界拡大(レンタカーにおいては、旅行会社へのアプローチを含む)	更に深堀りする	レンタル業においては、業界No1を目指す
事業展開		完全受託	・DM配信 ・HP配信での事業展開	・DM配信 ・HP配信での事業展開	・代理店事業実施での拡販	代理店事業として、無縁線のTUSTAYA化を目指す
売上目標		30,000(千円)	60,000(千円)	90,000(千円)	150,000(千円)	2,000,000(千円)
人員数		6(人)	9(人)	12(人)	12(人)	30(人)
対策課題	営業	受託における対応のみ	・DM、HP配信でのPR ・利用シーンの想定をさせる営業ツール開発 ・ディリバリー等のサービス実施	・レンタカー、学校等更なる業界拡大 ・業界団体、専門誌 企画	・代理店事業の展開での拡販	・一定以上の営業員を固定費として抱えることより、成功事例を持って代理店事業へ移行する
	技術	・メーカーへの取次ぎのみ ・外注業者の使用	・技術者の採用及び、社内メンテナンス者のUP	・社内メンテナンス業務完結率を50%へ	・社内メンテナンス業務完結率を40%へ	・メーカー委託以外のメンテナンスの完結(キャッシュアウトしない体制へ)
	管理	・Excel管理で回収モレ等あり ・顧客管理が不十分	・受託～発送(ディリバリー)～回収～清掃・Setまでのシステム化 ・使用頻度別、機種別等の顧客管理-販促Data活用	・マーケティング中心の使用へ(販促への貢献)	・マーケティング中心の使用へ(販促への貢献)	・管理、マーケティングノウハウの取集から、代理店業務のマニュアル、システムへ

③KFS

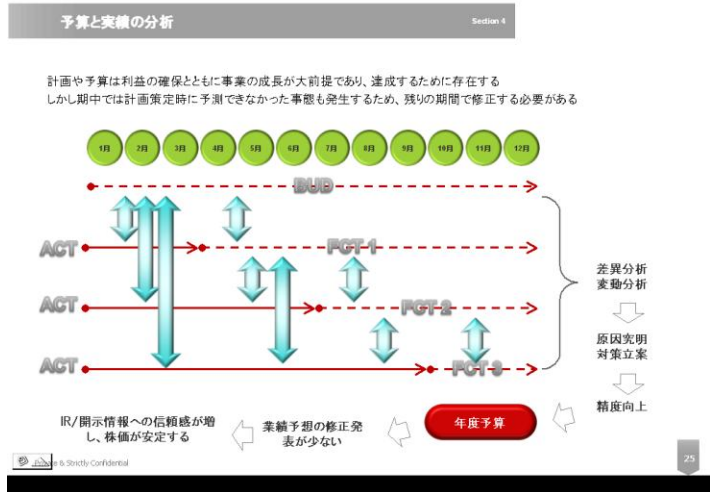
ライバル	事業規模		商品	比較項目	ポジショニング					優劣性	必要対策・成功シナリオ		
	売上 (千円)	人員 (人)			-3	-2	-1	0	1			2	3
A社	940,000	70	商品名: レンタルバックA 単価: 1台20千円 アラ利率: 商品内容: 特徴: イヤフォン付き	価格が安い	●							A社の方が20%程度安く、イヤフォンが無償で付いている	使い易仕様書、10台以上無償配送のサービスを追加する
			商品名: 単価: アラ利率: 商品内容: 特徴:	多機種・防水								弊社の方が通話可能距離が長く、防水機能付きで屋外可能	レンタル商品の機能、使い易手でも優位性が高い
			商品名: 単価: アラ利率: 商品内容: 特徴:	アフターケア、メンテナンス								弊社は、小回りが利き、出張メンテナンスを実施している	更に高付加価値サービスで差別化(一部有償化の実現)

■IPO支援(実務的な守備範囲で主にIPO直前程度まで)

①実施手順(例:管理職向けガイダンスより)

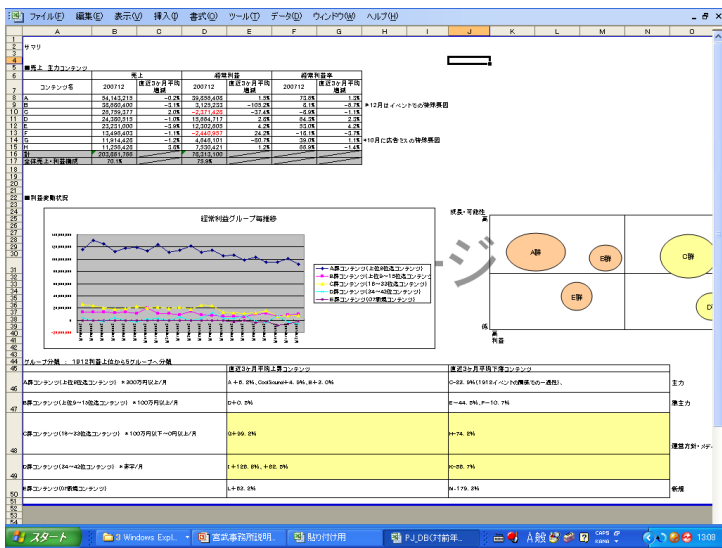
- Stepping Forward to IPO (株式公開に向けて)
- 1. 月次決算の早期化に向けて
- 2. 規程集の完備
- 3. 予実管理の導入
- 4. 管理会計の導入
- 5. 機関設計(ガバナンス)
- 6. 法令遵守(コンプライアンス)
- 7. 中期経営計画の策定

②運営(例:予実)

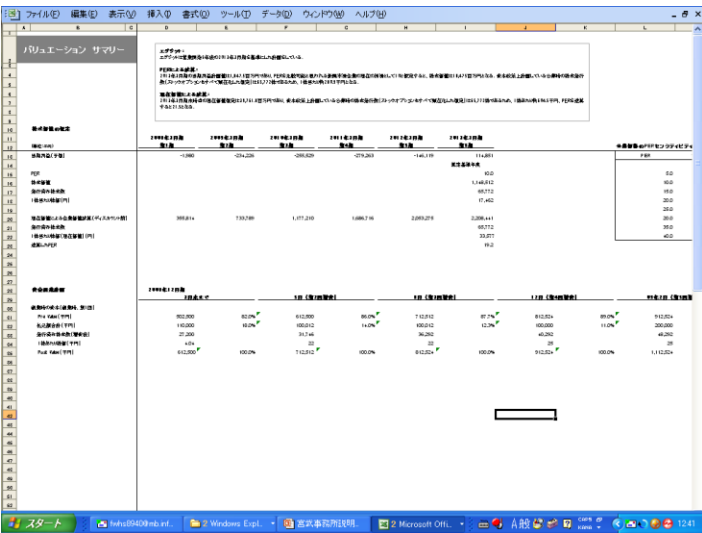


②運営(例:予実での入力用シート)

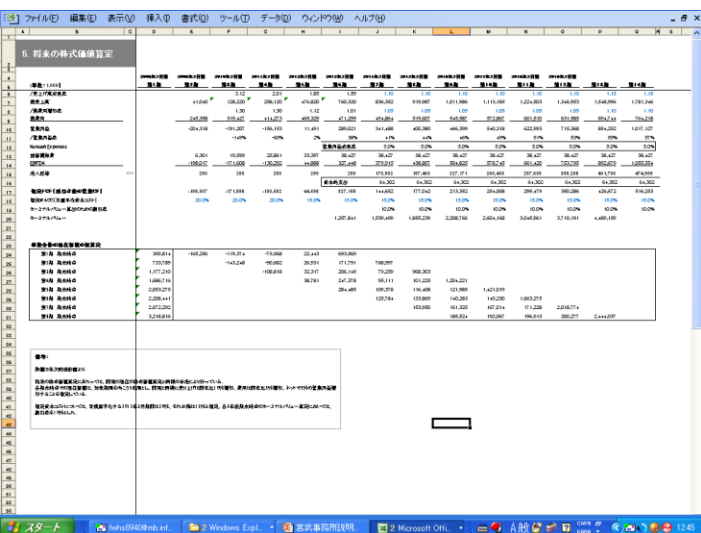
■ 既存商品分析(撤退・リニューアル 例)



■ 資本政策(パリエーションサマリー 例)



(将来株価算定 例)



■人(部署・PJ生産性UP)

①人員のタイムレコード(PJ/個人 時間単位)

Table with columns: 月 (Month), 2007年9月, 2007年10月, 2007年11月, 2007年12月, 2008年1月, 2008年2月, 平均 (Average). Rows include departments like AAA, BBB, CCC and project types like 開発 (Development), 保守 (Maintenance), etc.

②人員で25%の生産性UP

Summary Table:

部署	2007年9月	2007年10月	2007年11月	2007年12月	2008年1月	2008年2月	平均
開発	10388	10289	10879	9823	11317	11872	10710
保守	2728	8008	8208	7860	7860	8800	8264
総計	-1047	-2384	-1244	-1141	-1024	-1142	

Additional rows show productivity metrics and trends for different departments.

③25%経常利益達成のための適正人数

Table with columns: 部署 (Department), 社内 (In-house), 社外 (External), 合計 (Total), 会社 (Company).

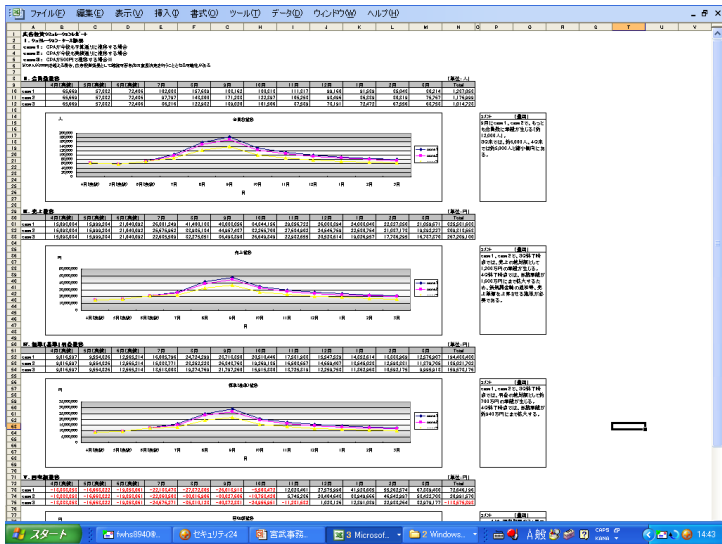
Key data points:

- 社内: 29, 17, 10, 56
- 社外: 12, 11, 10, 33
- 合計: 41, 28, 20, 69

Additional rows show productivity ratios and other metrics.

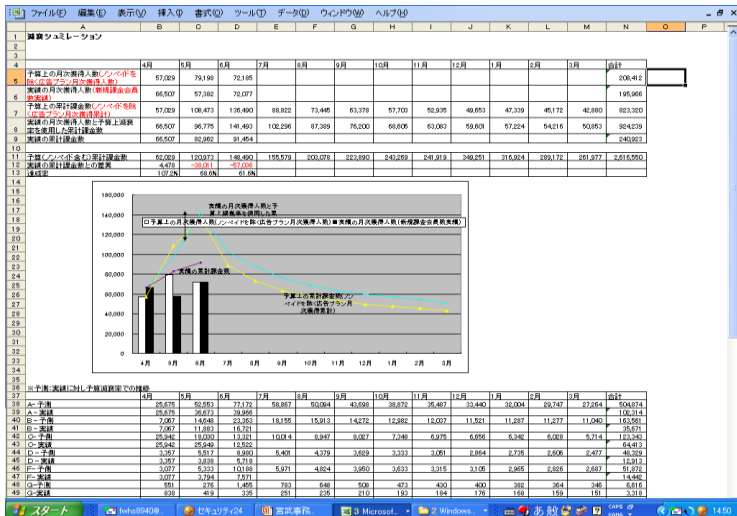
■ 広告投資効果

① 広告計画毎シュミレーション



- ・過去の分析から、広告投資に対する売上・利益のシュミレーション
- ・現状の最適プランを導く

② 減衰数シュミレーション



- ・過去の分析から、商品毎の減衰数(一度サービス加入した人が翌月以降、離れていく(減少していく)数のシュミレーション
- ・減衰数から、今後どの程度減少して売上・利益にインパクトするかを算出し、上記、広告計画の予測資料となる

■制度導入

①組織活性化/PJ審査

- ・新期PJを立上げるためのPJ審査会議の設置
- ・経験の浅い者もPJ提案し、承認されれば予算を与えられるもの（組織活性化策としても活用）
- ・PJ審査手順、審査基準、運営の実施

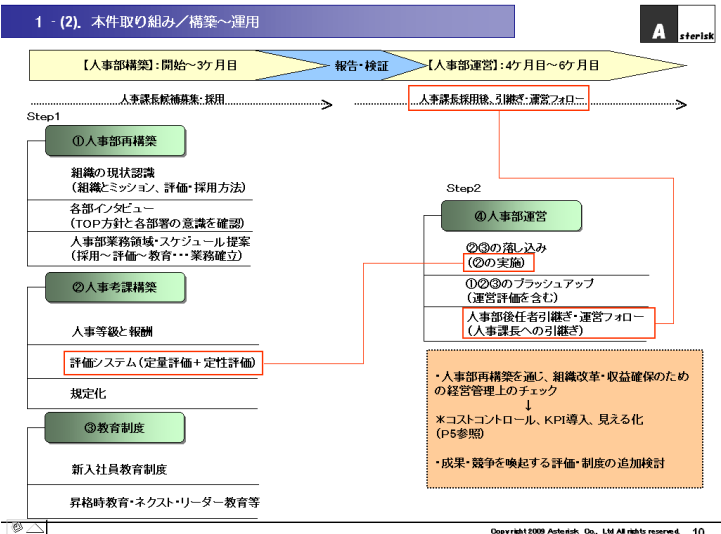
②PJ審査シート

- ・審査稟議書、審査計画シート、審査基準(例:ROI 3Yで150%)等必要書類一式
- * 審査シート例(左表)

- ・説明会実施、会議運営

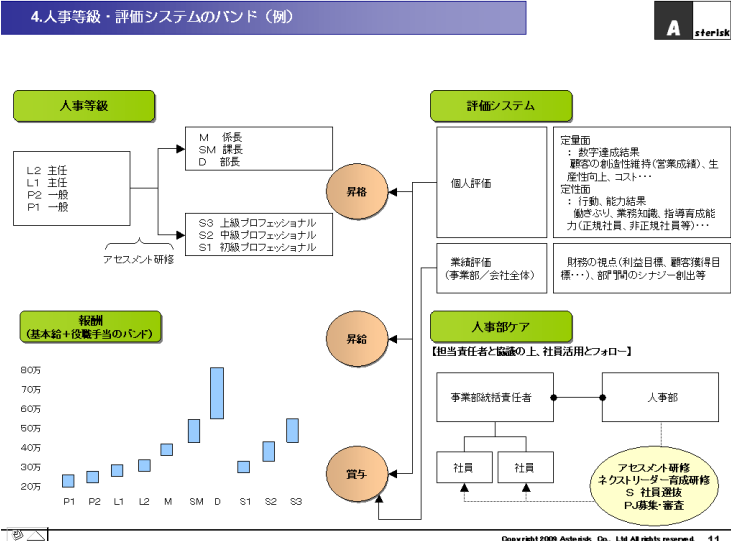
■人事考課

①実施計画



- ・実施計画例(左表)
- ・左表においては、人事部を再構築、新たな人事管理職採用、引継ぎまで
- ・人事評価プロセス(予算枠取り・承認…)を含む
- ・構築～運営までの実施をしながら、他部署の業務の課題をインタビューで探るPJであった

②人事考課イメージ



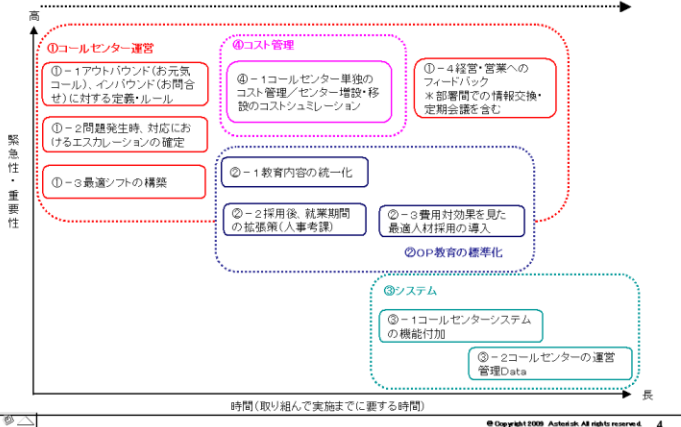
■コールセンター

①業務改善報告例

2. 課題整理/緊急性の度合い



※ルール・定義・意識で、生産性向上、コスト削減、経営・営業情報発信を出来る体制優先(人に関する箇所優先)
※システムについては、検討後に着手



- ・インタビュー、現場視察、モニタリング、資料から緊急性及び時間的見地から、業務改善の取り組み優先順位提示
- ※ 20:80の法則での取り組み

- ・多くの場合、ヒューマンエラーとマネジメントにおける課題改善で、ミス・ロスの80%は改善
- ※ コールセンターDataをマーケティング資料へ活用

- ・新設・増設・閉鎖、人材採用、システム導入における費用対効果分析を行い、経営資料へ

②①の個別業務のフロー・マニュアル化

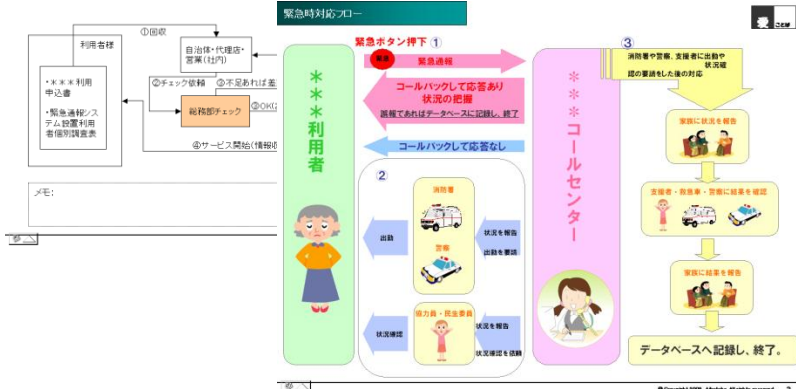
申込書確認事項



※※※を利用いただくためには、利用者様の十分な生活情報が必要となります。例えば、お電話をしても電話が繋がらない場合、体調が悪く扱われているのか、それとも外出しているのかなかを判断できる情報も必要です。

※そのためにも緊急時に連絡して駆けつけていただく支援者やご家族の連絡先、そして定期的に外出されるケースとしてのかかりつけ病院やサービスの利用などの情報が必要です。また、耳が悪いのか(遠くより大きな声で話す)、歩行が困難なのか(いつもより長時間を延ばす)などの情報も必要でしょう。

※なお、利用者様の情報を回収するためのフローは以下の通りです。



- ・①業務より、業務フロー化、マニュアル化を行い業務標準化
- ※ 導入時の教育研修、定期的な管理者とのMtg

- ・日々のオペレーションのため、管理者向け「チェックリスト」を作成
- ※ 日々の業務目標設定、ミス防止、クレーム対応等

- ・OPLレベルチェック、OP人事評価構築

■代理店・FC事業構築／運営

①高齢者賃貸住宅事業

●概算共益費年間運用計画書

項目	金額	単位
収入	54,000,000	円
支出	4,450,000	円
収支差	49,550,000	円

項目	金額	単位
電気料 (東京電力)	1,800,000	円
ガス料 (PG)	600,000	円
水道料	720,000	円
共用消耗品	216,000	円
保守点検料	600,000	円
受水槽清掃料	100,000	円
外観・修繕点検	180,000	円
共用灯電球交換等	60,000	円
特別清掃料	120,000	円
支出合計	4,396,000	円

平成〇〇年〇〇月〇〇日 年間共益費 収支計画書 7,500,000円
 平成〇〇年〇〇月〇〇日 年間共益費 支出計画書 4,396,000円
 差し引き 3,104,000円

共用部水道光熱費負担区別

○介護事業費負担 居室、脱衣室、事務所
 ○配食事業費負担 厨房
 ○その他 廊下

【高齢者賃貸住宅事業】

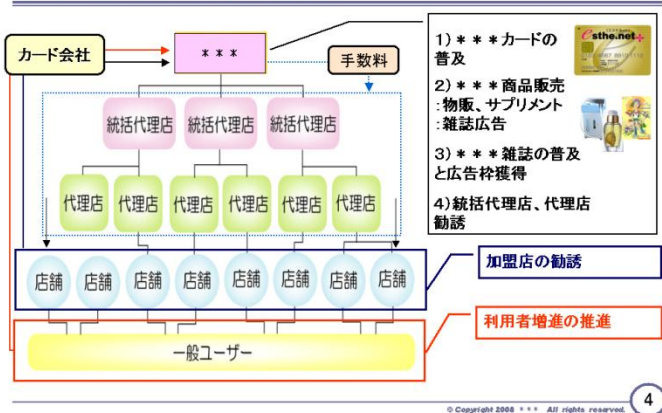
・低廉な入居料、訪問介護・食事付き賃貸住宅を地主（オーナー）へ提案するもの

・対象は不動産管理事業者

・事業企画、本部構築、HP・契約書・営業ツール制作、コールセンター構築、本部運営代行、代理店説明会講師実施等

②美容機器・商材販社代理店事業

1-1 ***代理店事業の仕組み



【美容機器・商材販売代理店】

・全国1500店のエステティックサロンへの納入業者（販路あり）

・カード会社タイアップでそのお店の専用カード（ハウスカード）普及及び、自社商材の販売代理
 * エステシヤンの人材派遣事業も実施

・販売代理店事業企画、カード会社折衝、本部構築、HP・契約書・営業ツール制作、コールセンター構築、代理店説明会講師実施等