

# 中期経営計画コンサルティング

必要なのは**対処療法**ではなく  
**体質の変換**です

対処療法・投薬型の対策ではこれからの時代を勝ち抜いていくことはできません。企業に潜む真の問題点を特定したうえで、経営の必須5項目『ビジョン・戦略・組織・ヒト・カネ』を再構築し、成長と持続を両立させる組織へと変革させていきます。



ビジョンを描き、戦略を具現化し、組織へ落とし込む

## JCF式中期経営計画メソッド

法人ドックによる  
**問題発見**



5つ星経営フローに基づく  
**計画の一貫性**



実行を支える  
**2大実践ツール**

### JCF式中期経営計画 3つの特長

#### 特長1. 企業の奥に潜む真の問題点の特定

業績を向上させるには、まずは業績向上を阻害している問題を「発見」することが重要です。多くの場合、対策が間違っているのではなく、問題点の特定に誤りがあります。独自に開発した「法人ドック」を活用し、企業の奥に潜む「真の問題点」を明らかにしていきます。

#### 特長2. 5つ星経営フローに基づく計画の一貫性

戦略は戦略、人事は人事と、カネはカネと部分最適の対策は経営の一貫性をなくし、組織の求心力低下を招きます。JCFでは経営必須5項目として5つ星経営フローと定めるビジョン、戦略、組織、ヒト、カネに関する課題を全社的視点から整理します。これにより計画に一貫性ができ、組織への落とし込みがスムーズになります。

#### 特長3. 計画の実現を支援する2大実践ツール

計画を着実に実行するためには「仕組み」が必要です。ビジョンを現実的な「数字」と「行動」に落としこむ『1シートマネープラン』と『行動具体化シート』を使って、必ず実行・達成する体制を仕組み化します。『1シートマネープラン』を使って、ビジョンを月次の収支計画に落としこむと同時に計画の資金的裏付けをとります。『行動具体化シート』では、いつ、誰が、何を、どれだけやるのかを明らかにし、現場へ落とし込んでいきます。



### JCF式中期経営計画コンサルティングで得られる効果

- 会社が目指すべき理想の姿がビジョンの言語化・数値化を通じて明確になります。
- 3年後、5年後、10年後のビジョンを明確に描くことで、経営に迷いがなくなります。
- 毎月の面談を通じて仮説検証サイクルができあがることで、経営にスピード感が出ます。
- 5つ星経営フローにて計画を組み立てることで、抜け・漏れ・ダブリなく課題を明らかにすることができます。
- 『1シートマネープラン』にて収支を確認することで、経験・感・度胸だけではなく、数字に基づく経営判断ができるようになります。
- 『行動具体化シート』を活用することで、経営方針を落とし込み、何を、いつ、誰が、どれだけ実行するのか明らかになります。
- 月次の幹部ヒアリングを通じて、経営者と幹部の立場からくるギャップが埋まり、全社員一丸となって行動できます。
- 中期経営計画を形にすることで、会社のビジョンが幹部、社員まで浸透し、ビジョンに向かって自立自走する社員が育ちます。
- 経営必須5項目を網羅的に改善していくことで、小手先の経営改善ではなく、会社を黒字体質へと変換していくことができます。
- 永続的に成長発展し続けるために必要な会社の基礎体力が強化されます。

### 中期経営計画コンサルティング導入事例

中期経営計画の策定から組織への落とし込み、実行までをトータルで支援

| コンサルティングメニュー  | 1ヶ月目                | 2ヶ月目         | 3ヶ月目     | 4ヶ月目  | 5ヶ月目             | 6ヶ月目                   | 7ヶ月目以降 |
|---------------|---------------------|--------------|----------|-------|------------------|------------------------|--------|
| 1. 現状分析&問題点特定 | 法人ドック<br>財務分析・ヒアリング |              |          |       |                  |                        |        |
| 2. 理想の姿の確認    |                     | ビジョン・ミッション作り |          |       |                  |                        |        |
| 3. 計画の共有化     |                     |              | 中期経営目標設定 |       |                  |                        |        |
| 4. 戦略の構築      |                     |              |          | 戦略再構築 |                  |                        |        |
| 5. 戦術の検討      |                     |              |          |       | 戦術検討<br>単年度計画の策定 |                        |        |
| 6. 実行のフォロー    |                     |              |          |       |                  | 1シートマネープラン<br>行動具体化シート |        |

### 費用

- 契約期間 1年間/月1回訪問
  - コンサルティングフィー 月額20万円～(消費税、交通費別途)
- ※契約期間やコンサルティング内容は、会社ごとの課題の状況に応じてカスタマイズいたします

### 選ばれる理由<お客さまの声>

#### ヤブサキ産業 藪寄社長

代替わりを期に、JCF式経営計画にて今後10年のビジョンと戦略を再構築しました。当初は自分とJCFコンサルタントとのマンツーマンでの数度にわたる打ち合わせを行い中期経営計画並びに単年度計画を完成。進むべき方向性と乗り越えるべき課題を明らかにしていきましました。組織へ落とし込む段階では幹部スタッフも入れての3者面談を実施。これを数年間、毎月続けたことで、私(経営者)と幹部スタッフの立場の違いからくるギャップを徐々に埋めることができるようになり、黒字ストレスであった収支を数千万円の利益が見込めるまでに大幅に改善することに成功しました。経営計画を策定すること自体は比較的早くできましたが、これを組織へ落とし込むことに力を使いました。根気よく継続してために常に傍にいてくれる社外参謀の存在が大きな支えとなりました。

#### ビジョン実現を加速させ、経営感覚を持った幹部をも養成する

経営計画に沿ってPDCAを回していくことで、仮説検証のサイクルが社内で出来上がり、失敗を糧とすることができるようになり、経営スピードが格段に加速します。そして、2大実践ツールを活用した面談を通じ、経営感覚を持った自立型幹部が養成されていきます。また、作成した経営計画書は金融機関にも提出することで信頼アップに繋がります。

### プロフィール

General Consultant

石原 尚幸 *Ishihara Naoyuki*

経営者のビジョンをアクションプランに落とし、わずか6ヶ月で成果が出せる実力派コンサルタント。大手石油元売会社勤務時代、最大2億6千万円の赤字見込みの特約店をわずか6ヶ月で黒字化。2年後には1億円の経常利益をあげるまでに成長させる。この功績が高く評価され、若手31歳で「社長賞」を受賞。過去12年間、1000社以上のコンサルティング経験を活かし、独立。「売上に偶然はあるが、利益に偶然はない」という理念のもと、抜本的な経営の立て直しには定評がある。石原式「中期経営計画書」で指導を受けた企業はわずか6ヶ月で利益を生み出す体質に変化を遂げ、「経営に魔法はないとわかった」、「社長、変わりましたねと社員に言われるようになった」、「自社では当たり前だと思っていたことが強みだとなり、鳥肌が立った」など感謝の声が絶えない。「利益を生み出す体質を知り尽くした男」として定評がある。学生時代は野球部で毎日野球づけの日々を送る。所属した3チームで副キャプテンを任される。得意技は送りバント。上を支え、下をまとめる才能は幼少時代からの筋金入り。現在も、経営者から幹部面談や幹部研修を依頼されることが多く、筋金入りの性格が活かされている。停滞する収益を再浮上させたいと願う企業の顧問となり、社外にいながらも経営改革をサポートする社外参謀として全国を飛び回っている。

