

事業デューディリジェンス/ 事業計画策定支援サービスのご案内

山陰合同銀行
ソリューション営業部

夢を協える、
みらいを創る

目次

1. 企業を取り巻く環境/頻出課題
2. ビジネスにおける「あるべき姿」
3. 課題解決へ向けたステップ
4. サービスラインナップ
5. 課題解決による効果

企業を取り巻く環境/頻出課題

企業を取り巻く環境は大きく変化をし続けております。企業の成長や存続のためには、目の前の課題に取り組むことも重要ですが、将来の自社のあるべき姿（＝ビジョン）を見定めて中長期的な取組みを並行して行っていく必要があります。

企業を取り巻く環境

頻出課題

【マクロ環境】

- ・ 長期的な経済の低迷
- ・ 人口減少、少子高齢化
- ・ IT技術革新 等

【ミクロ環境】

- ・ 従業員の高齢化
- ・ 取引先の休廃業
- ・ 市場縮小による競争の激化 等

売上

- ・ コスト上昇分を販売価格へ転嫁できてない
- ・ ネット市場の台頭により顧客が流出
- ・ 人口減少による顧客獲得競争の激化 等

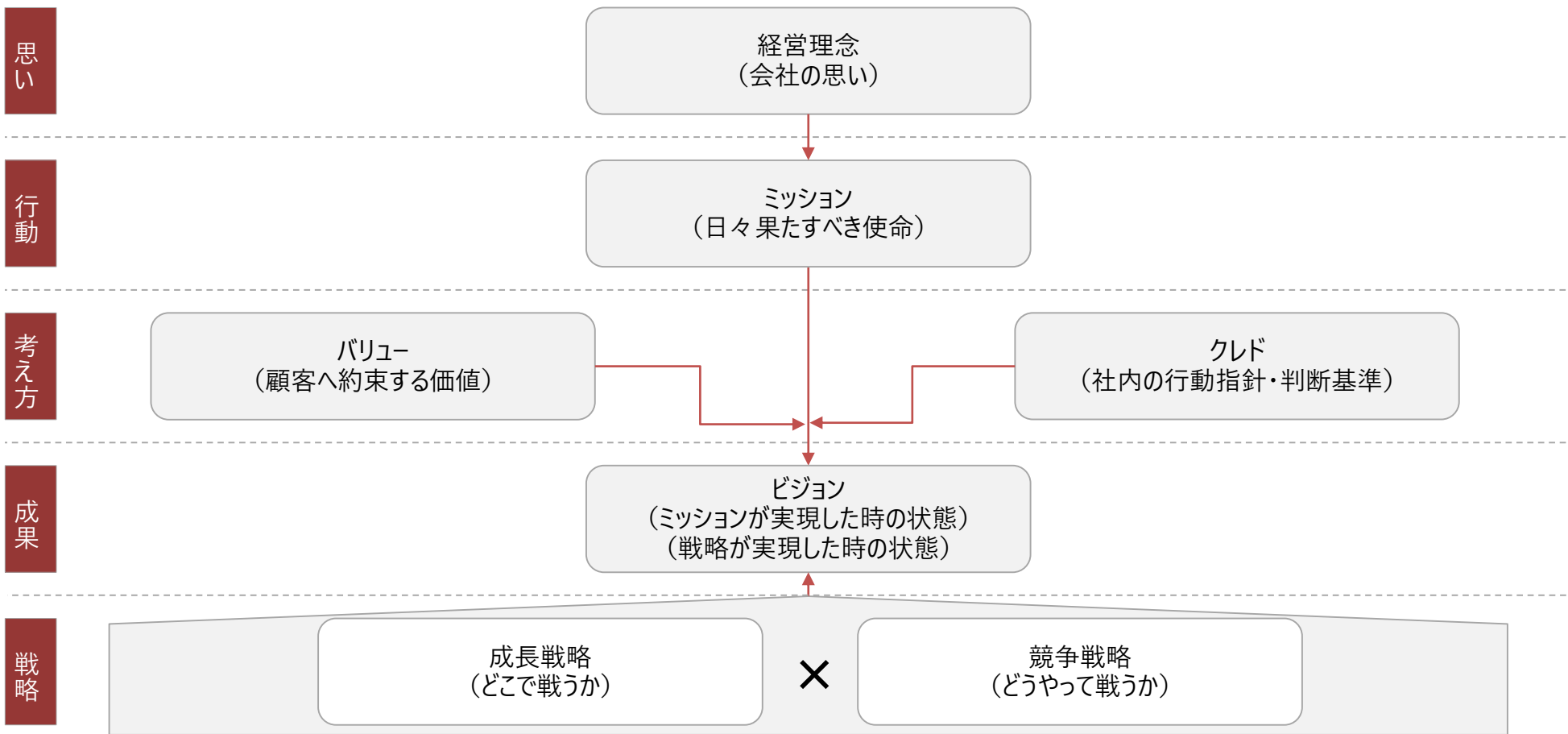
コスト

- ・ 諸エネルギーコストの上昇
- ・ 最低賃金上昇による人件費負担の増加
- ・ 担い手不足による採用コスト増加 等

ビジネスにおける「あるべき姿」

将来の自社のあるべき姿であるビジョンに到達するためには、会社の思い、行動、考え方を明らかにし、それらと整合した事業の方向性を（＝戦略）明確にし、目標や行動計画に落とし込んでいくことが肝要です。

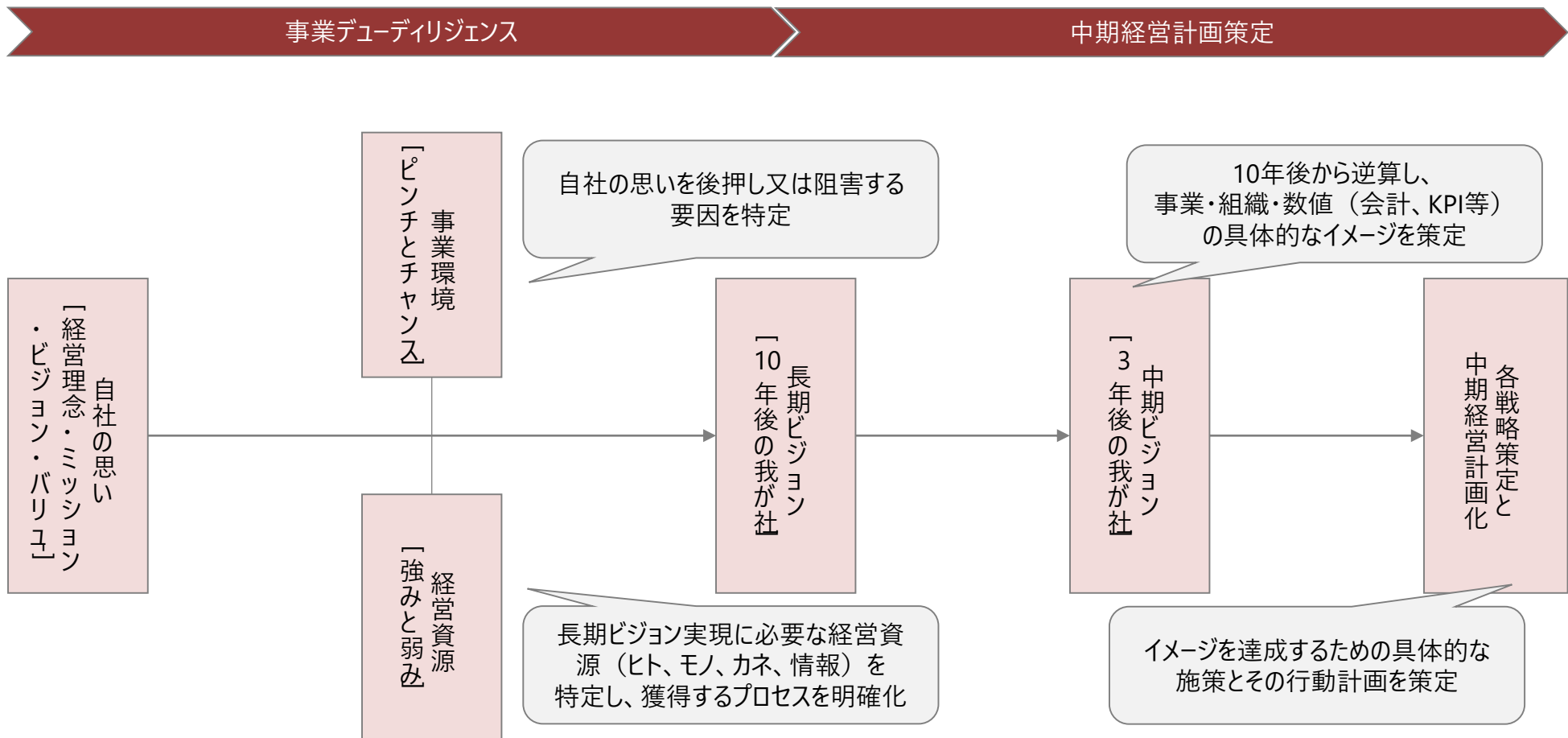
ミッション・ビジョン・バリューと戦略の体系図



課題解決に向けたステップ

自社の思いを明確化し、その実現にとって機会となり得る、または脅威となる事業環境を整理します。
また、長期ビジョンから逆算して自社に必要な経営資源を特定し、それらを獲得するプロセスを明確化いたします。

事業デューディリジェンス/中期経営計画策定のステップ



サービスラインナップ

事業DDでは貴社保有データに加え、役員さま、従業員さまへのインタビューを実施し、定量・定性の両面から調査・分析を行います。これらのDD結果を踏まえ、将来のあるべき姿実現に向けた具体的な取組みを時間軸とその効果で整理し、中期経営計画に取り纏めてまいります。

事業DD/計画策定サービスラインナップ（一般例）

事業デューデリジェンスサービス	
期間	8週間程度
支援内容	• 外部環境分析 － 市場全体の定義設計、規模特定 － マクロ環境分析 － ミクロ環境分析 • 内部環境分析 － 財務分析：全社/部門・商品・取引先別損益、等 － 事業分析：部門別ビジネスプロセス・主要機能整理を踏まえた強み・弱みの特定 － 業務分析：各部門業務、システム概観整理を踏まえた改善ポイント特定 • 戦略の方向性検討 － 成長戦略 － 競争戦略 － 事業戦略
成果物	事業調査報告書

注1) 期間・支援内容について

上記記載内容は一般的な内容となっております。

実際の支援内容やお客さまのご要望に応じ、柔軟に対応いたします。

中期経営計画策定サービス	
期間	8週間程度
支援内容	• 長期ビジョン策定 － 事業DD結果を踏まえ長期ビジョンを構築 • アクションプランの検討 － ビジョン実現にむけた施策のコンセプト立案、具体化 • 数値計画策定 － アクションプラン定量化 － 全社数値計画策定 • 事業計画(3カ年)取り纏め • 活動計画の精緻化 － 計画実現に必要な活動を作業単位で整理
成果物	中期経営計画書

注2) 成果物について

調査・分析結果をデータ（PDF形式）にて納品いたします。

必要に応じ社内向けのご報告会（資料作成含む）も開催いたします。

課題解決による効果

事業デューディリジェンスによって①自社の思いを明らかにし、②将来のあるべき姿と現状の差分を正しく認識し、③今後の取り得る戦略の方向性を具体化することができます。

事業デューディリジェンスによって得られる効果（例）

支援内容（例）

- ミッション・ビジョン・バリューを言語化し、経営理念実現までのプロセスを明らかにする
- 将来の会計数値といった定量的なビジョンのみならず、定性的なビジョンについても言語化することで従業員に経営者の思いを明らかにする

- 漠然と認識していた課題感について、起きている事象、発生場所、発生原因を特定し、課題解決の道筋を可視化する
- 定量・定性的な分析を行い認識済の課題に加え、未認識の課題も顕在化する

- 解決課題の業績に与える影響を定量化し、課題の重要度を明確にする
- 将来のあるべき会計数値と成行の会計数値（※）を示し、その差分を埋めるためのロードマップと不足する経営資源を明確にする

得られる効果（例）

- 理念の浸透・体现
- ビジョンの共有

- 課題の共通認識化
- 課題の棚卸

- 課題解決の優先順位付け
- 戦略の方向性具体化

※成行の会計数値とは、現状の事業環境が継続した場合の将来の会計数値を推計したもの

課題解決による効果

中期経営計画の策定によって①自社の目指すべき方向性とマイルストーンを明確にし、②企業活動に関わる利害関係者の間で意識を統一させ、③施策の実効性を高めることができます。

中期経営計画策定によって得られる効果（例）

支援内容（例）

- 施策とその実行効果を会計数値（売上、コスト）とKPI（重要指標）に定量化し、時系列でそれらの発現時期を明確化
- 施策実行に必要な経営資源（ヒト、モノ、カネ、情報）を特定し、それらを獲得するまでのロードマップを策定

得られる効果（例）

- 経営管理の仕組構築
- 必要な経営資源の獲得プロセス可視化

- 経営理念、ミッション、ビジョン、バリュー、戦略を体系的に整理
- 将来のあるべき姿実現に向けて必要な施策を、「誰が」「何を」「いつまでに」「どの水準まで」行うかを明確化
- 将来のあるべき姿実現に向けて必要な施策の実行順序を明確化

- 会社の目指す方向性浸透
- 取組むべき活動内容浸透
- 取組むべき活動の優先度浸透

 おわりに

本資料の作成に際しては十分な注意を払っておりますが、内容の正確性・妥当性・適法性につき本行が保証するものではありません。本資料に含まれる情報がもたらす一切の影響、本資料の内容に関する正確性・妥当性・適法性等につきましては、貴社においてご確認・ご判断いただきますようお願い申し上げます。

