

企業名		業種	業態			
1	概要	2	① 相談者のニーズを捉えた経営相談			
3	決算書分析 単位 千・百万	3期前	2期前	前期	目標	② 目標への課題を明確にする財務分析
		売上高 売上原価 売上総利益 販管費 営業利益 経常利益 (減価償却費)				
4	現状分析 3C/PEST CSF ↑→	財務/改善 BEP EarningsBridge	顧客/満足 選んで理由 クレーム	業務/品質 BET 支-収*率→資スケ	人材/強化 変化(士気) 差異(能力)	③ 市場化の焦点を知る現状分析
		Strength 企業/長所 Opportunity 環境/機会 Weakness 企業/短所 Threat 環境/脅威				
5	市場化 オープンQ Mチャंक ビジュアル	事業領域	競争回避 代替業界 他戦略G 補完財	成長 ロード マップ	開拓 浸透	多角化 開発
		付加価値 顧客 方法			KPI PPM	
6	戦略 CPM/SCM 3C/5F 4C/IT CStudy →	人材/強化	業務/品質	顧客/満足	財務/改善	実行戦略
		製造業 卸売業 小売業 サービス業 通信販売業	士気向上 能力向上 整合性 士気/能力/標準化	4M/QCD/3S MD/PM/IT/RS ソフト/商品/ハード MD/メディアMIX	GT/計画・統制 エンカウンター フルフィルメント	需給調整 モニタリング
7	具体化 現場診断 FS 緊急/重要	ツール 資源 配分	メディア	プ ス	M C	A I
年月日		目的	記録			備考
			⑦ MAICサイクルに沿った客観的なプロセス管理			