

既存事業における成長課題の特定プロジェクト

プロジェクト成果物の例

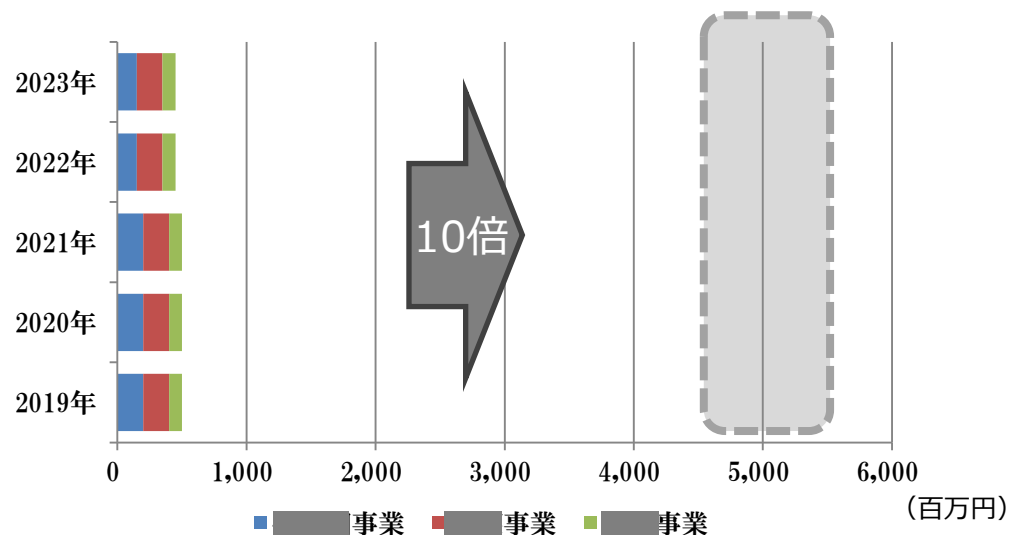
- 本資料は当社のコンサルティング支援のイメージをお伝えするための参考資料です。
- 内容は当社の実績をもとに作成しておりますが、あくまで一例であり、実際はお客様の与件によりまして成果物は異なります。
- お客様の成果につながる最適なアプローチで支援いたします。

成り行き成長（予想）と目標値の設定

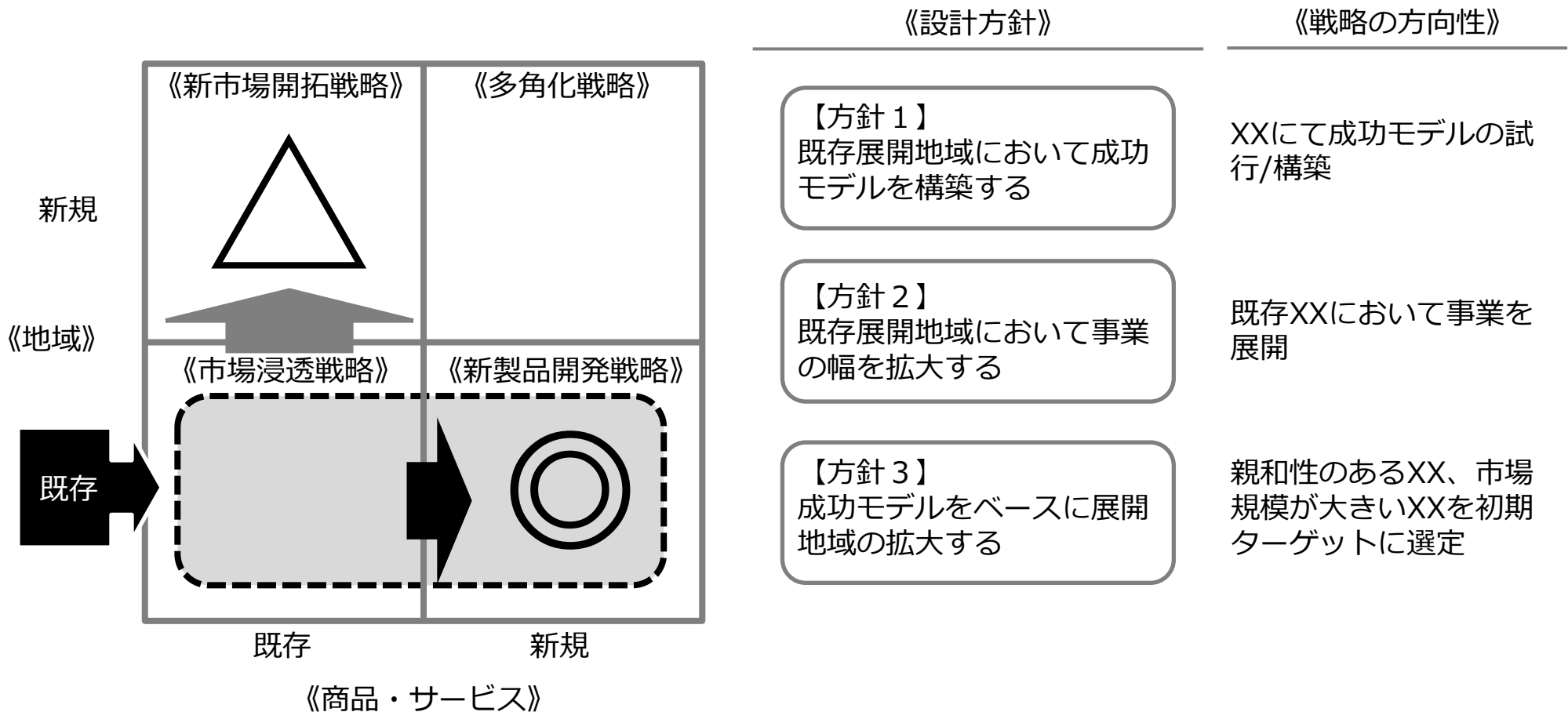
- 現状の事業市場規模、活動の方向性（成り行き、ベース、アップサイド）から事業規模を算出
- 現状の活動の方向性では、2023年の売上は約XX億円を予想
- XX期に、XXに係る事業を約10倍のXX億円前後にストレッチすべき戦略を検討

(百万円)

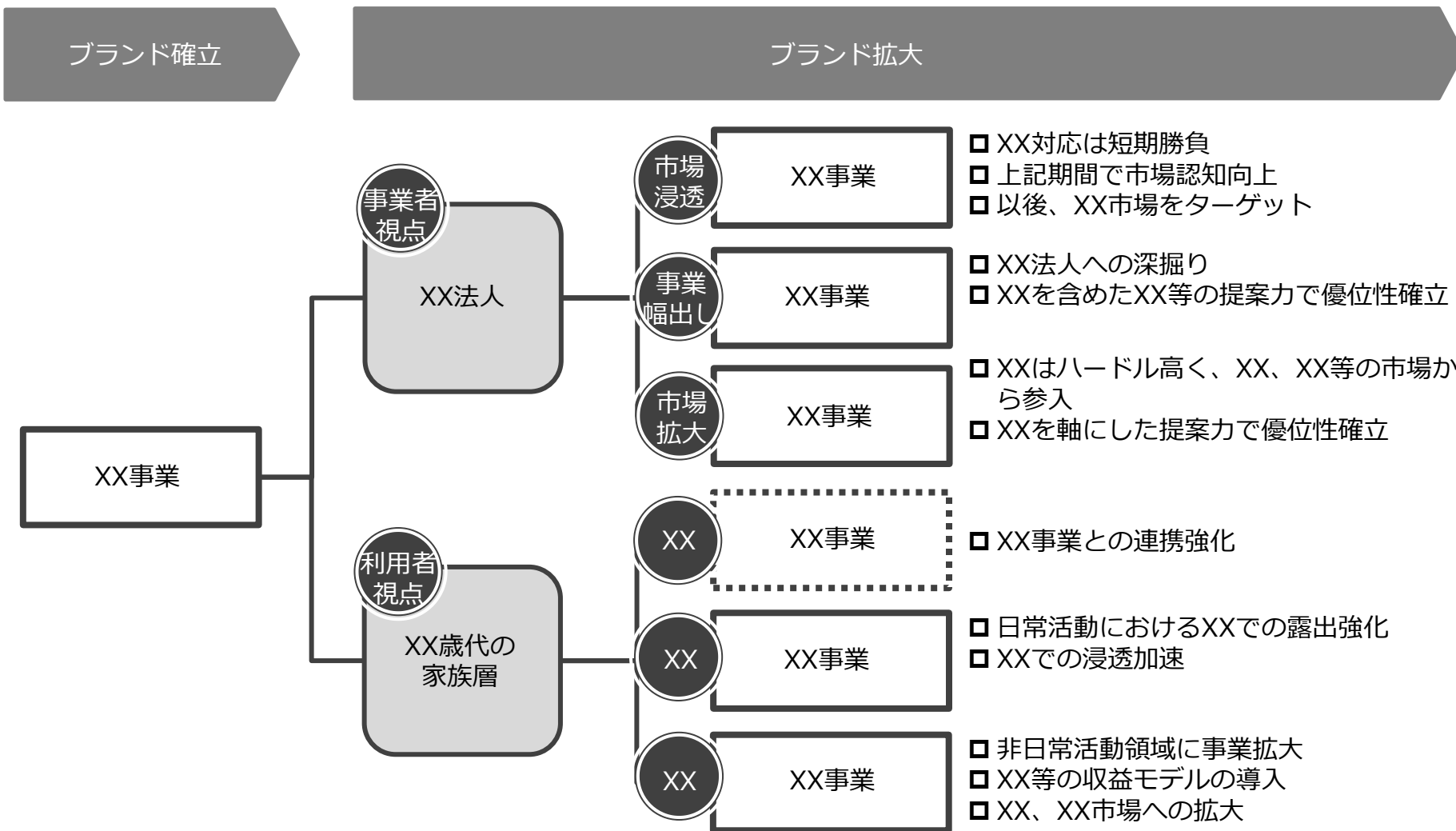
事業	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業規模	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX



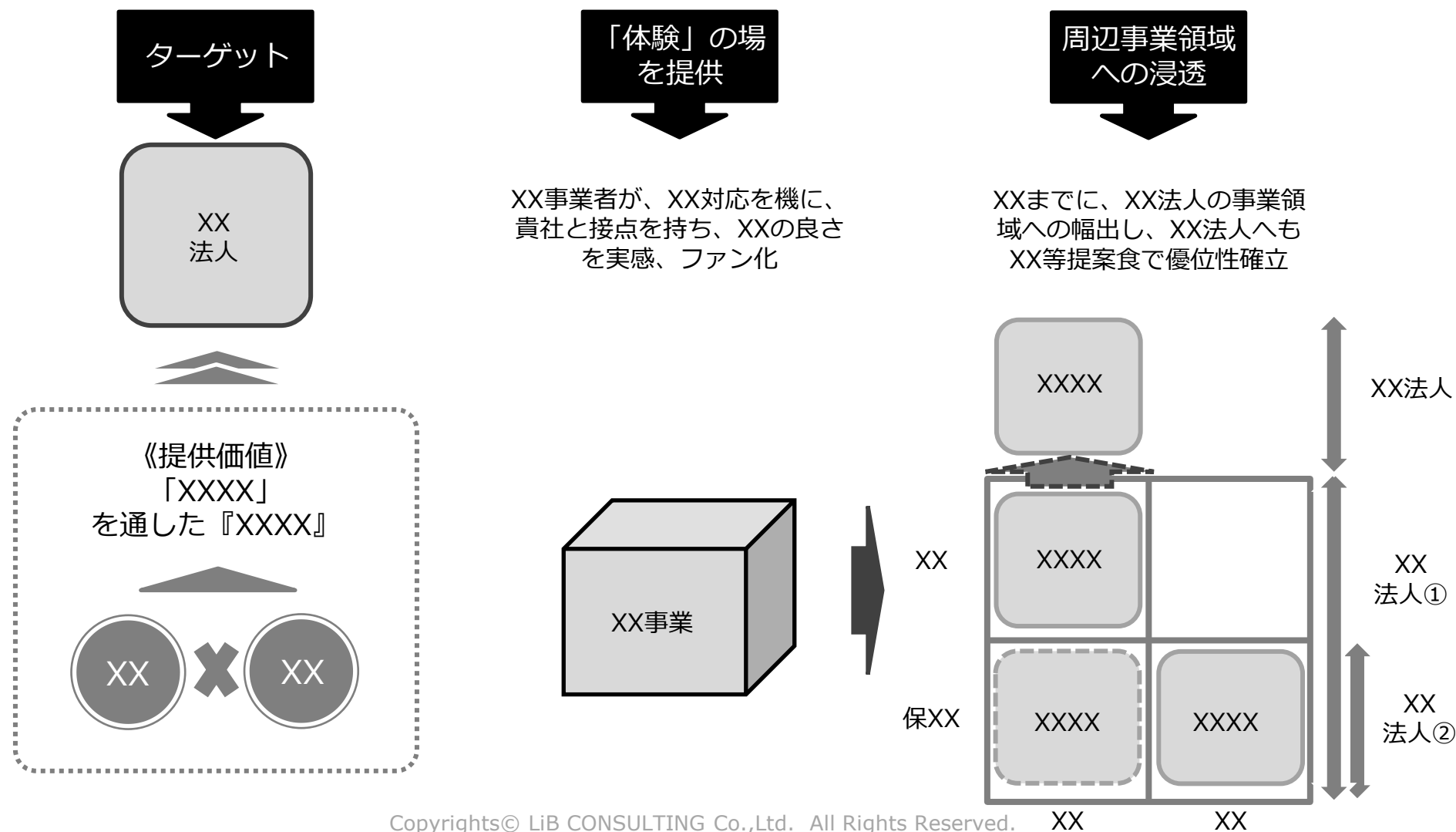
- XXにて、対応方針を「ベース」とし、約XX年を目処に成功モデルを確立
- 他の既存展開地域は、X年間「成り行き」とし、X年目からの本格展開に向け「市場開拓」推進
- 同時（X年間）に、XX、XX等の新規展開候補地域の選定、市場展開の準備を実施
- X年目以降は、全展開地域にて「ベース」戦略での活動遂行実施を目指す



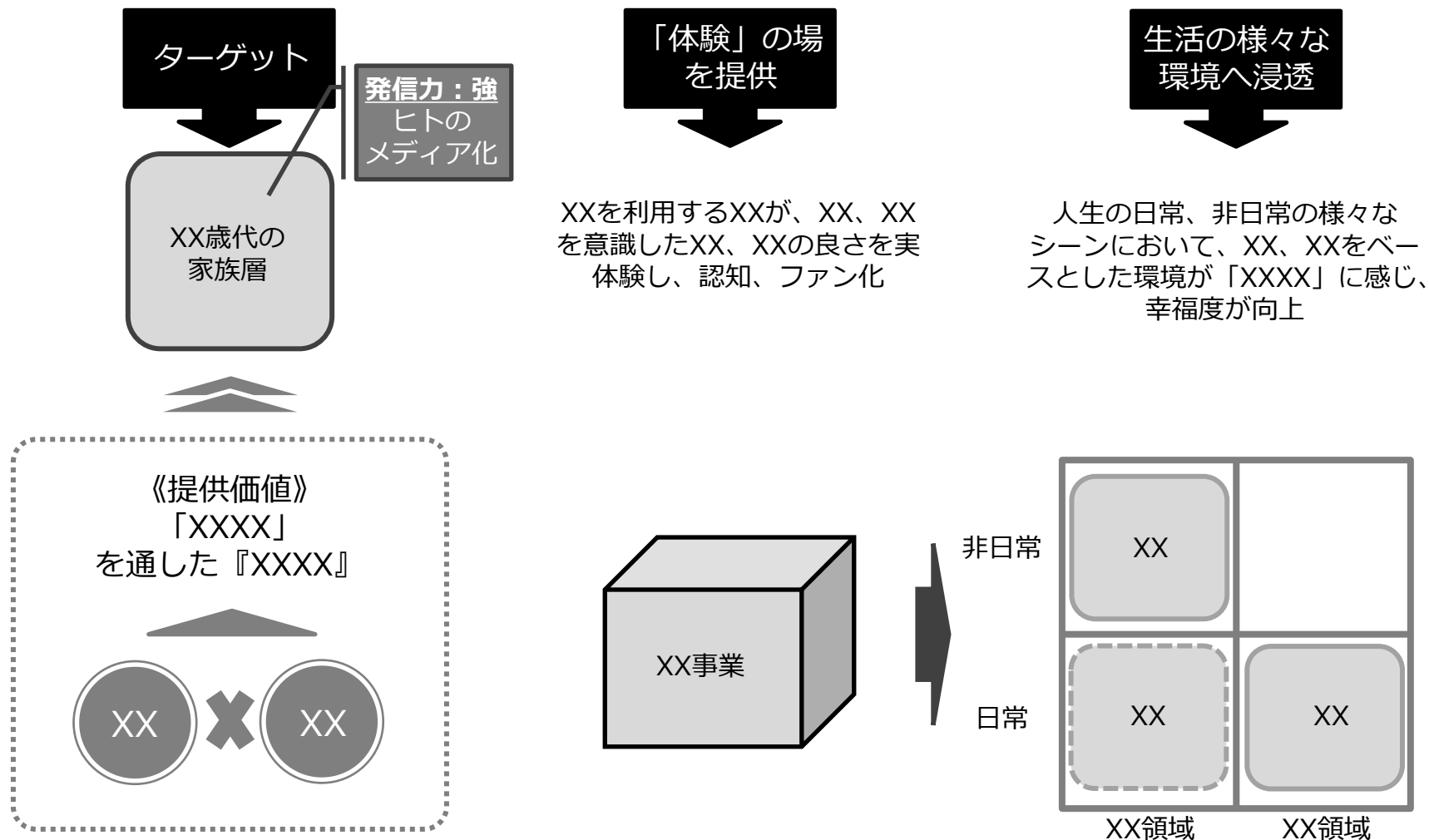
- 既存のXX、XX、XXの個別領域の強化は、経営資源が非効率。事業の軸が重要
- XXの特需があるうちにXX事業をベースに、ターゲットに対しブランドを確立し、事業拡大計画を実行



- 既存事業をベースに、先行するXX事業を軸に「事業者」視点から事業拡大
- XX事業を通じてXX法人との関係性強化し、XXの建替え、関連事業としてXXへの幅出し
- XX事業は、XXのハードルが高く、XX、XX等で参入。XXの提案で差別化



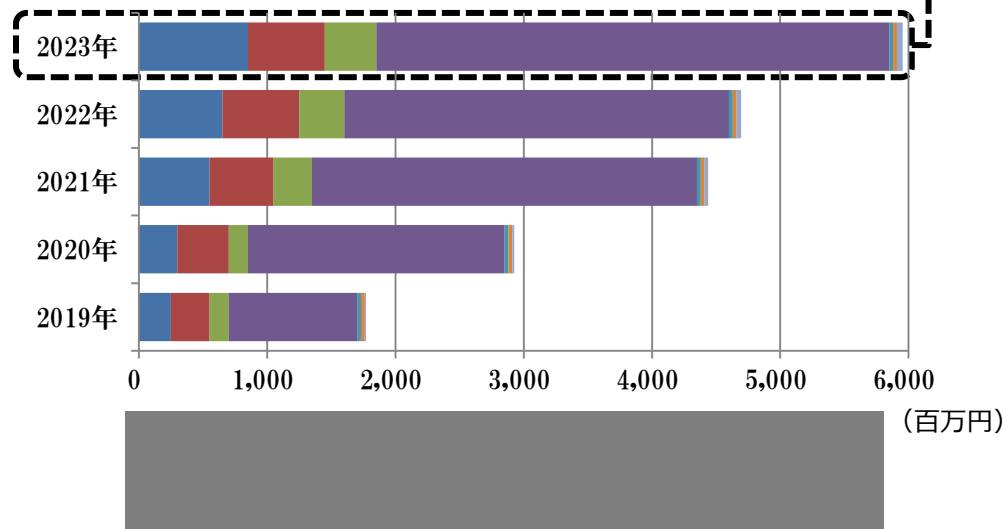
- 既存事業において先行するXX事業を軸に「XX歳代の家族層の利用者」視点から事業拡大
- XX事業をXXの場と位置づけ、生活の様々な局面で利用する場を提供することで幸福度の向上を提供
- XXは、XXのXX増加の政策、XX、XX等も意識



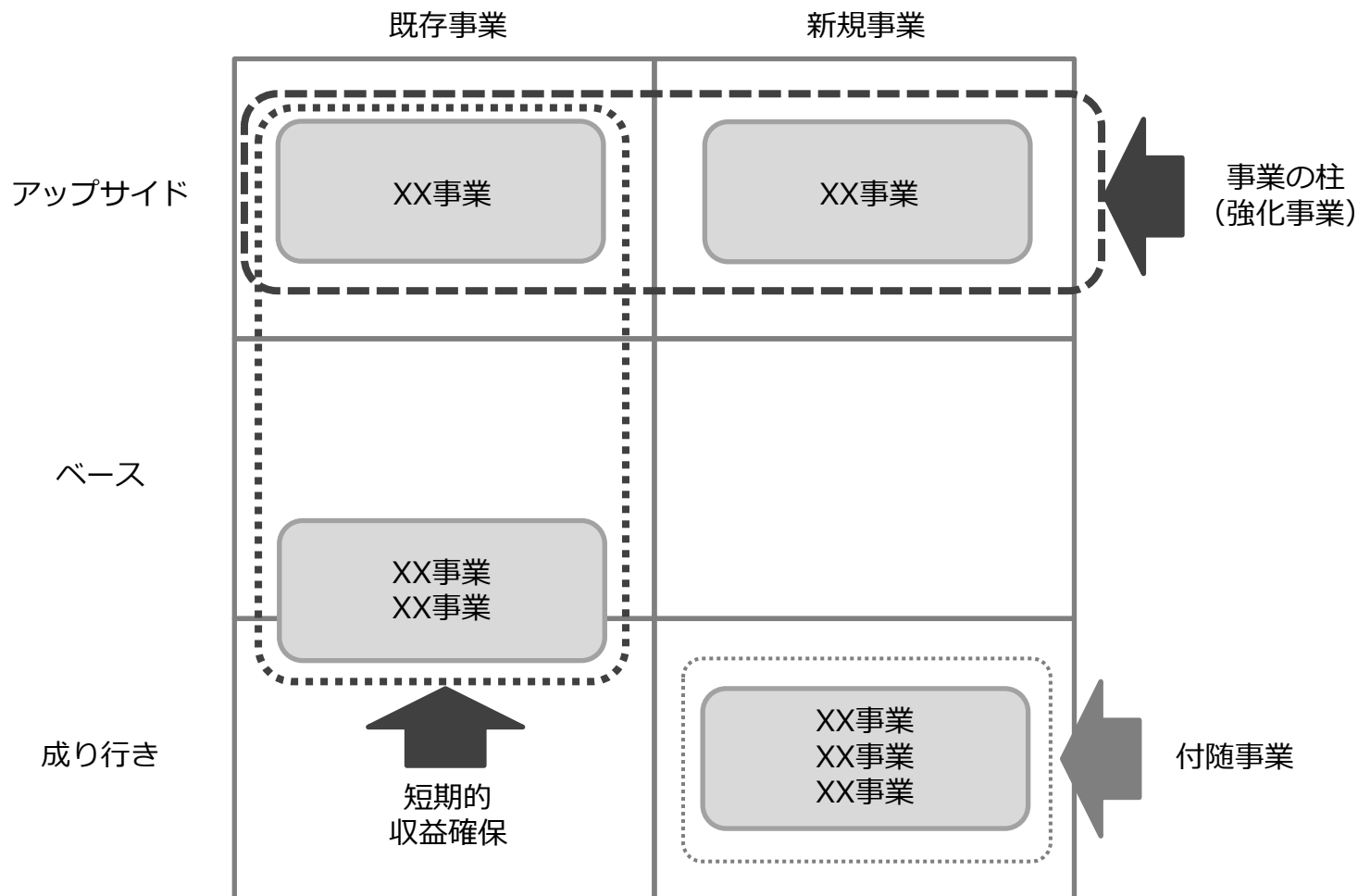
- 2023年に、XX事業で約XX億円の売上を目標値とする成長戦略
- 既存事業ではXX事業を中心にした強化に加え、新たなコア事業として「XX事業」をターゲットにし、事業創造
- 事業展開は、XX県での成功モデルを確立し、地域拡大を計画

(百万円)

事業	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業規模	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX



- 既存事業は、従来からの延長による短期的収益確保を重視し、XX事業を強化事業として強化、その他のXX事業、XX事業は「ベース、成り行き」で事業展開
- 新規事業は、更なる成長に向け長期的な収益源を確立すべく、XX事業を事業の柱に設定
- ブランド確立に寄与する付随事業として、XX事業、XX事業、XX事業、XX事業を設定し、現時点では問い合わせ対応等の「成り行き」として展開



- XX、目標値、成り行きシェアX%、ベースX%、アップサイドX%で算出
- XXにおいて、X年間で成功モデルを構築
- 既存地域は、X年間は市場調査等含めた「成り行き」から「ベース」へ展開準備
- 新規地域として市場規模の大きい、XXおよびXXへ進出
- XX期には、市場規模の大きいXX、XX、XX主導で事業展開

攻めの成長

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
XX県	ベース	ベース	アップサイド	アップサイド	アップサイド
XX県	成り行き	ベース	ベース	ベース	ベース
XX県	成り行き	ベース	ベース	ベース	ベース
XX県	成り行き	ベース	ベース	ベース	ベース
XX県		成り行き	ベース	アップサイド	アップサイド
XX県			成り行き	ベース	アップサイド

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX

守りの成長

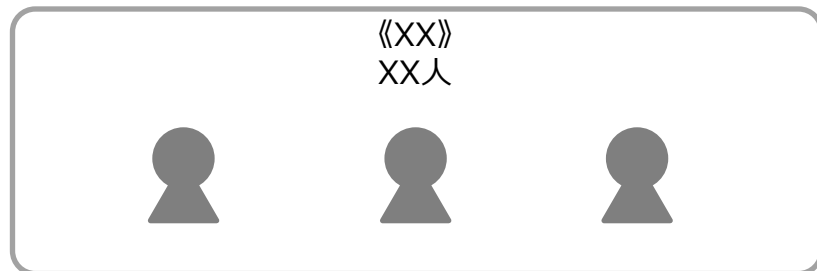
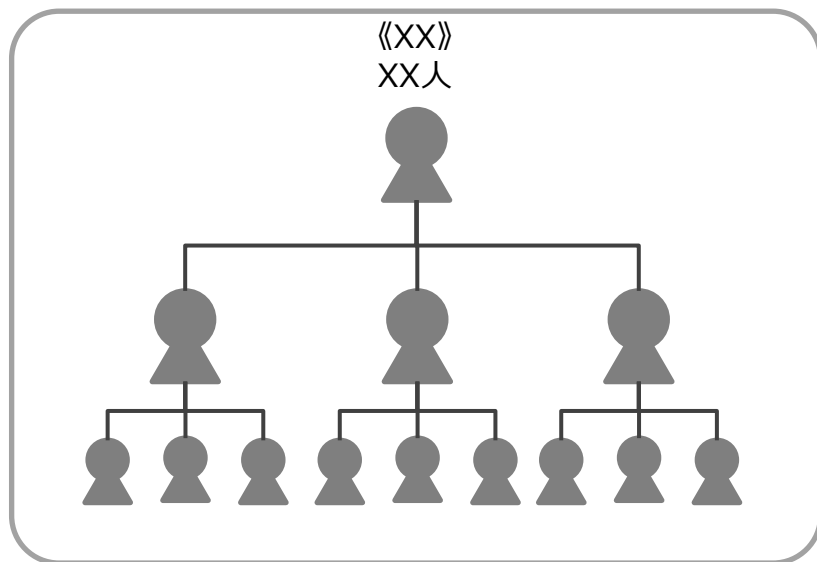
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
XX県	ベース	ベース	アップサイド	アップサイド	アップサイド
XX県	成り行き	ベース	ベース	ベース	ベース
XX県	成り行き	ベース	ベース	ベース	ベース
XX県	成り行き	ベース	ベース	ベース	ベース
XX県			成り行き	ベース	ベース
XX県			成り行き	ベース	ベース

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX

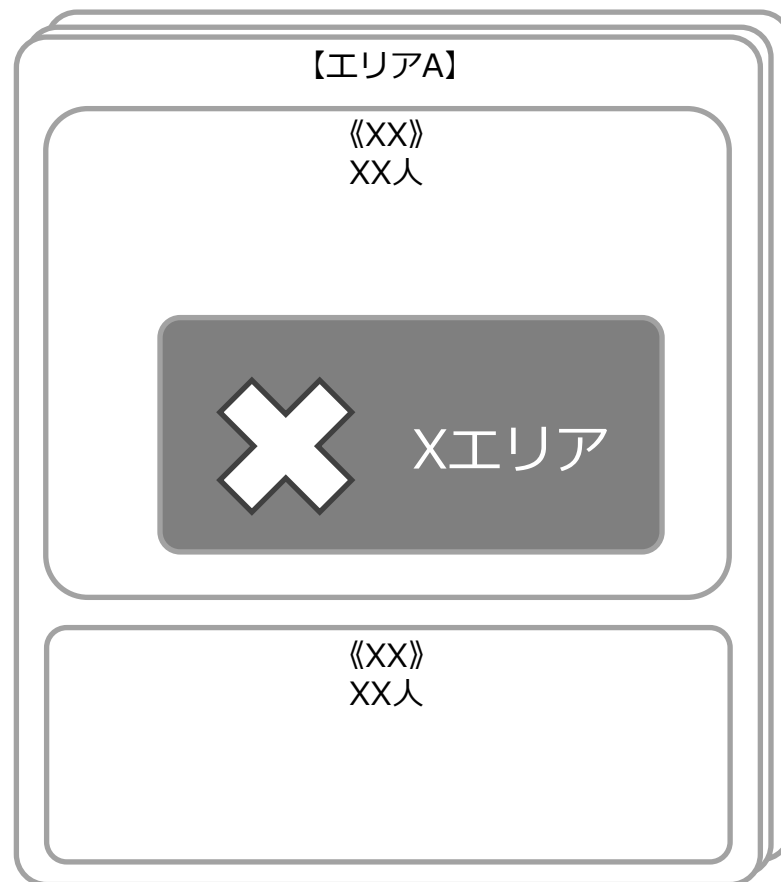
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX
XX事業	XX	XX	XX	XX	XX

- XX事業の要員は、XX、XX、XX、XXの全事業を担当できるよう育成強化
- 2020年で、成功モデルを確立させ、今後のエリア展開する体制を確立
- 2020年までの育成目標は、XXをXX人、XXをXX人に設定
- XX期では、Xエリア体制を確立させ、2020年体制の3倍の組織での事業拡大を目標

2020年（2年）



2023年（30期）



■ 必要な組織機能と現状・課題は、以下の通り

組織機能		現行機能	課題
①	XXXX機能	○	<ul style="list-style-type: none"> • XXXXは確立 • 今後は、より強い関係構築が必要
②	XXXX機能	○	<ul style="list-style-type: none"> • XXなどへの訪問を行うことで、XXニーズ情報は収集を実現 • ただし、情報収集の質は今後高める余地有り
③	XXXX機能	△	<ul style="list-style-type: none"> • XXニーズ情報を収集した後、関係構築活動へ時間を投下できていない状況
④	XXXX機能	△	<ul style="list-style-type: none"> • XXへの訪問についても、一定の手法は確立出来ているが、人と時間が足りない状況
⑤	XXXX機能	×	<ul style="list-style-type: none"> • 社内において、XXを出来る機能が不足している • XXの場合は、スピード的な課題が存在
⑥	XXXX機能	×	<ul style="list-style-type: none"> • 社内において、XXを出来る機能が不足している
⑦	XXXX機能	×	<ul style="list-style-type: none"> • XXを獲得してきても、XXまでを出来る体制が不足している

■ 必要な組織機能を獲得すべく、以下の通り人員体制の配置し、対策を打つ

	組織機能	現行機能	人員配置	強化策
①	XXXX機能	○	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> • XXとの信頼関係構築 • XXへ直接的に働きかける体制の構築
②	XXXX機能	○	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> • XX機能の精度を高めるためヒアリング事項を標準化 • ランク管理を行う体制を作る
③	XXXX機能	△	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> • ターゲットとなった法人へ訪問し深い情報を入手 • XXXXの体制を確立
④	XXXX機能	△	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> • XXニーズ収集活動の標準化を行い、若手でも活動出来る体制を構築する
⑤	XXXX機能	×	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> • XXとなれる外注先を選定する • XX人財を採用する
⑥	XXXX機能	×	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> • XX出身のシニア人財採用 • XXチェック機能を強化
⑦	XXXX機能	×	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> • XXXX体制を整備 • XXチェック機能を強化

【本件資料・当社サービスについてのお問合せ先】

メールにてお願いいたします。 info@libcon.co.jp

お名前、所属企業名、ご連絡先などを添えて、
お気軽にお問合せくださいませ。