

時代の流れに合わせて自ら成長していける企業の組織体制とは

# 利益を劇的にアップさせる！ 90日で組織が変わる経営企画の教科書

2023年10月5日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は若杉拓弥 著『利益を劇的にアップさせる! 90日で組織が変わる経営企画の教科書』を2023年10月5日(木)に刊行いたします。

## 組織を変革させるためのノウハウを3ステップで解説

近年、既存事業の改善をするのではなく、会社のあり方からがらりと変えたいと考えている経営者が増えています。しかし、中小企業の多くは赤字に陥っており、なかには硬直化している組織も少なくありません。

本書では、年商数億円規模の中小企業を経営する方向けに、数多くの中小企業の経営コンサルティングを手掛けてきた著者が、組織を変革させるためのノウハウを①変革の立ち上げ方 ②変革の習慣化 ③変革の定着 の3ステップで解説します。

### タイトル:利益を劇的にアップさせる! 90日で組織が変わる経営企画の教科書

著者:若杉拓弥

ページ数:184ページ ISBN:978-4-86667-638-8

価格:1,650円(10%税込) 発行日:2023年10月5日

#### 【目次】

- 第1章 「年商5億円の壁」を突破するための経営とは?
- 第2章 90日&3ステップ!  
CAPDサイクルの迅速化で「組織の力」を身につける
- 第3章 ~ステップ①「立ち上げ」の30日で取り組むこと~  
全体会議で「組織の力」の土台をつくり上げる
- 第4章 ~ステップ②「習慣化」の30日で取り組むこと~  
経営幹部会議で組織の中核を強くする
- 第5章 ~ステップ③「定着」の30日で取り組むこと~  
現場で自律した従業員を育て上げる

#### 【著者プロフィール】 若杉拓弥 (わかすぎ・たくや)



株式会社アカウティングプロ 代表取締役/若杉公認会計士事務所 代表公認会計士・税理士・行政書士

1984年生まれ。慶應義塾大学商学部卒業。大学3年時に当時全国最年少学年で会計士試験に合格。実家の医院を継げなかった過去から、“会社の医者”として会計士の道を歩み始める。日々模索するなかで、会計事務所のものづくり補助金採択支援件数において業界ナンバー1となったことをきっかけに、日本全国の中小企業の経営支援を展開。新規事業立案・資金繰り改善・管理会計導入といった経営コンサルティング業務を数多く手掛ける。日本全国約400事務所が加盟する勉強会「経営革新先駆会」を開催するなど、業界内で大きな存在感を示している。



# 90日で会社を変えるための3ステップ

※以下、本書より一部抜粋

ステップ①  
「立ち上げ」  
の30日

【手段】全従業員が参加する全体会議を開催する  
【目的】CAPDサイクルの導入を全社に意識づける

※CAPDサイクルとは：  
PDCAの順番を入れ替えて、最初にCheck(確認)、次にAction(改善)を持ってくる業務改善法。  
最初のステップが確認(Check)なので、すぐに取り掛かることができ、改善(Action)の段階にも移りやすい。

ステップ②  
「習慣化」  
の30日

【手段】経営幹部会議を開催する  
【目的】経営幹部にCAPDサイクルを浸透させる

ステップ③  
「定着」  
の30日

【手段】現場会議を開催する  
【目的】現場の従業員にCAPDサイクルを浸透させる

3つのステップでは  
それぞれに  
会議を設けて、  
CAPDサイクルを  
浸透させていく。

これによって、  
「組織の力」を  
身につけられる。

## ステップ① 変革の「立ち上げ」の30日

### 全体会議で「組織の力」の土台をつくり上げる

「立ち上げ」の30日では従業員の意識をまずは変えるために、全社員が参加する場＝全体会議で経営者の考えを従業員に伝えることで組織の変革に着手していきます。

全体会議の方法 ※本書より一部抜粋	目的	経営者の考えを従業員に伝えて 従業員の意識を変える	発表内容	・ 経営者メッセージ
	参加人数	従業員全員		・ 事業別の予算と実績の進捗(予実進捗)
	開催頻度	毎月1回		・ 社員からの意見と回答 etc.

## ステップ② 変革の「習慣化」の30日

### 経営幹部会議で組織の中核を強くする

経営幹部会議の目的	「業務レベルの意思決定」や「業務レベルの改善推進」を任せられる経営者の分身＝経営幹部を育て、 課題が発生したら都度、経営者になり代わって経営幹部が 細かな判断を現場に伝えられる組織に育てる
-----------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

▼経営改善のための予算損益計画書の作り方なども解説

※本書より一部抜粋

	直近月		3カ月後の目標
売上	28,950,871	改善案 →	31,000,000
売上原価	19,165,417		20,150,000
売上総利益	9,785,453		10,850,000

## ステップ③ 変革の「定着」の30日

### 現場で自律した従業員を育て上げる

経営幹部会議で決めた経営改善案の内容を実行したり、予算損益計画書で決めた数字を実現したりするために現場の従業員が活発に動く風土をつくっていきます。

現場会議の目的	CAPDサイクルを回すことを通じて、現場レベルで課題の発見と改善提案を根付かせていく
---------	--------------------------------------------