

最強のマネジメントツール「戦略ナビCloud」

戦略ナビCloudを導入していただいた企業の皆様の声です！

業界の価格競争が厳しい中でも、一定の利益率が確保できている。次は、戦略策定で戦略の見直しを図りたい。

事業承継後、新社長の案により経理段階で売上分類・市場分類するようになった。web軍師で個人がどのように営業しているのか情報を共有できるようになった。

web軍師で「目標による管理」をするようになってから、今までおとなしかった社員が積極的にアイデアを出して実行するようになった。

戦略ナビを利用して、これまでやってきた会議の関連付けが整理できました！業績が向上し賞与をはずみ、目標達成月は金一封を渡している。できることなら他には教えたくないツールです。

経営戦略づくりとその実行管理を実現できます。

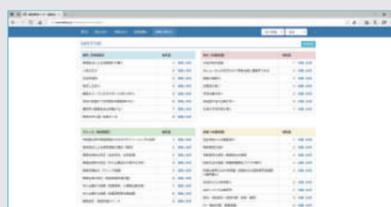
クラウド化のメリット

より使いやすく

セキュリティ向上



インターネットに接続できる環境さえあればいつでも、どこでも、思いついた時に戦略を立てることができます。複数拠点がある場合や会議等では、さらに威力を発揮し、すぐに共有・確認ができます。



従来の使用頻度の高い機能を引き継いだまま、シンプルな画面になりました。思い立ったら、すぐに戦略を考えることができるようインターフェイスの変更と操作性の向上を実現しました。



自社の大切な戦略データは、データセンターのスペシャリストが常に監視しているので、より強固にお守りし、クラウドでも安全にご利用頂けます。

戦略TV <https://www.senryaku.tv>



戦略ナビを活用するうえで役立つ情報をわかりやすく配信しています。

- 戦略参謀操作説明動画の視聴
- 最新セミナー配布データのダウンロード
- 各種オンライン動画コンテンツ

【取扱代理店】



【開発元】



株式会社若山経営

<http://wakayama-keiei.jp>
〒030-0944 青森市筒井八ツ橋 1372-1
TEL : 017-752-9933 / FAX : 017-738-8827

こんなお困りごとありませんか？

取り組んでいることが継続できない！主体性を持ってほしい！！

報告と言いつけだけの会議で進捗がなく、問題を解決できない！

人材不足、人が育たない、従業員のモチベーションを上げたい！！

目標を全社で共有したい！コミュニケーション不足を感じている…

売上目標達成のためには何から取り組んだらいいの？

戦略ナビ® Cloud

会社が変わる

会議が 情報共有 管理が
変わる 現場が変わる 変わる



IT導入補助金

このツールは、ITコーディネーター・税理士としての取り組みから生まれました。

ITツールとして登録されています。



戦略ナビ® Cloud

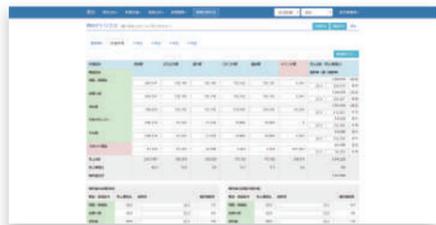
セルフマネジメント能力と、目標達成のための継続した行動を提案します。

戦略策定

The screenshot displays the 'Strategy Planning' (戦略策定) section of the software. It includes a navigation menu with options like '策定' (Planning), '現状分析' (Current Analysis), '財務計画' (Financial Planning), '環境分析' (Environment Analysis), and '経営戦略' (Business Strategy). The main content area shows '会社のビジョン 将来の目標' (Company Vision Future Goals) with a list of objectives and a flowchart of the planning process: 現状分析 (Current Analysis) → 財務計画 (Financial Planning) → 環境分析 (Environment Analysis) → 経営戦略 (Business Strategy). Below this, there are detailed sections for '経営基本要素' (Basic Elements of Business), '財務目標' (Financial Goals), '3C分析' (3C Analysis), '5フォース分析' (5 Forces Analysis), 'SWOT分析' (SWOT Analysis), and '中期戦略マップ' (Medium-term Strategy Map).

ビジョン実現の為の戦略を立てよう!!

方針に沿った
部門別計画
立案



現在の会社の状態を把握します。事業のあるべき姿、理想と現実のギャップの見直しをする経営基本要素。誰に何をどのくらい売りますか?、製品戦略と市場戦略の方向性を明確にする等の現状分析ができます。

現状の把握
行動の確認
目標の見直し



会社をとりまく環境について、
・3C分析
・5フォース分析
・SWOT分析
・BSCクロス分析を使い、様々な観点から分析が行えます。

方針と現実の
調整



将来の目標を達成するための方法を
・中期戦略マップ
・年別戦略目標
・重要成功要因で設定しさらに目標を明確化します。

戦略実行 web軍師

The screenshot shows the 'Strategy Execution' (戦略実行) interface. At the top, there are tabs for '戦略策定' (Strategy Planning), '目標設定' (Goal Setting), '実行管理' (Execution Management), 'レポート' (Reports), and 'メンテナンス' (Maintenance). The main content area is titled 'WEB軍師へようこそ' (Welcome to Web Samurai) and includes a PDCA cycle diagram: Plan (計画) → Do (実行) → Check (モニタリング) → Action (フィードバック). Below this, there are four icons representing the stages: Strategy Planning (戦略策定), Goal Setting (目標設定), Execution Management (実行管理), and Reports (レポート). Each icon has a brief description of its function.



戦略を実行に移しPDCAを実践しよう!!

KPIで
見える化へ

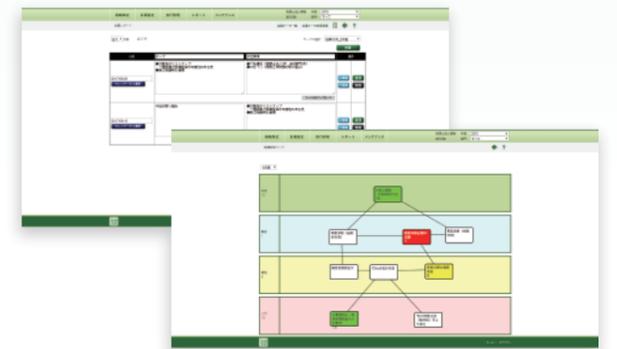
*KPI=重要業績評価指標



目標達成度を見える化(測定)するための基準を設定し、達成に向け具体的に何をすべきかを明確にします。

成果を最大化するためには、やりっぱなしにせず、結果を定期的にモニタリングし、次の目標へのフィードバックが大切です。継続的に改善を行い高い成果を追求します。

成果の
フィードバック



会議の記録や個別のテーマなど自由に記載することができます。可視化することで情報の共有化を図ります。

戦略策定で考えた戦略目標をweb軍師で実行・管理することができます。