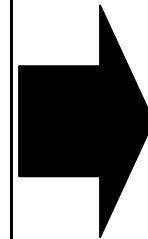


今期最重点施策

事業定義	事業定義を 具体化する ために		将来のために 今期から着手し、 確実に実行すべき努力 項目
自社の 強み 弱み	強みを 更に強くし 弱みを 強化する		来期のために 今期に確実に 実行すべき 努力項目
売上目標 の達成	売上-利益 目標策定時 に明らか になった施策 や課題		今期に徹底して 実行すべき努力 項目
損益分岐点 引き下げ	変動P/L による検討時 に明らか になった施策 や課題		



部門	施策名	目的	達成水準	期限
どこが、 だれが、 実施する のか。	何を、 実施する のか。	なぜ、 何のため 実施する のか。	どのくらい までに、 どのレベル までを、 目指すの か。	それは、 いつまでに 完了する のか。

3つの視点の製品-市場マトリクス及び新規事業の課題を通じて明らかになった、取り組むべき販売戦略や開拓戦略の課題

変動P/L・損益分岐点分析で明らかになった、変動費・固定費の削減施策

明確に部門に割り当てる