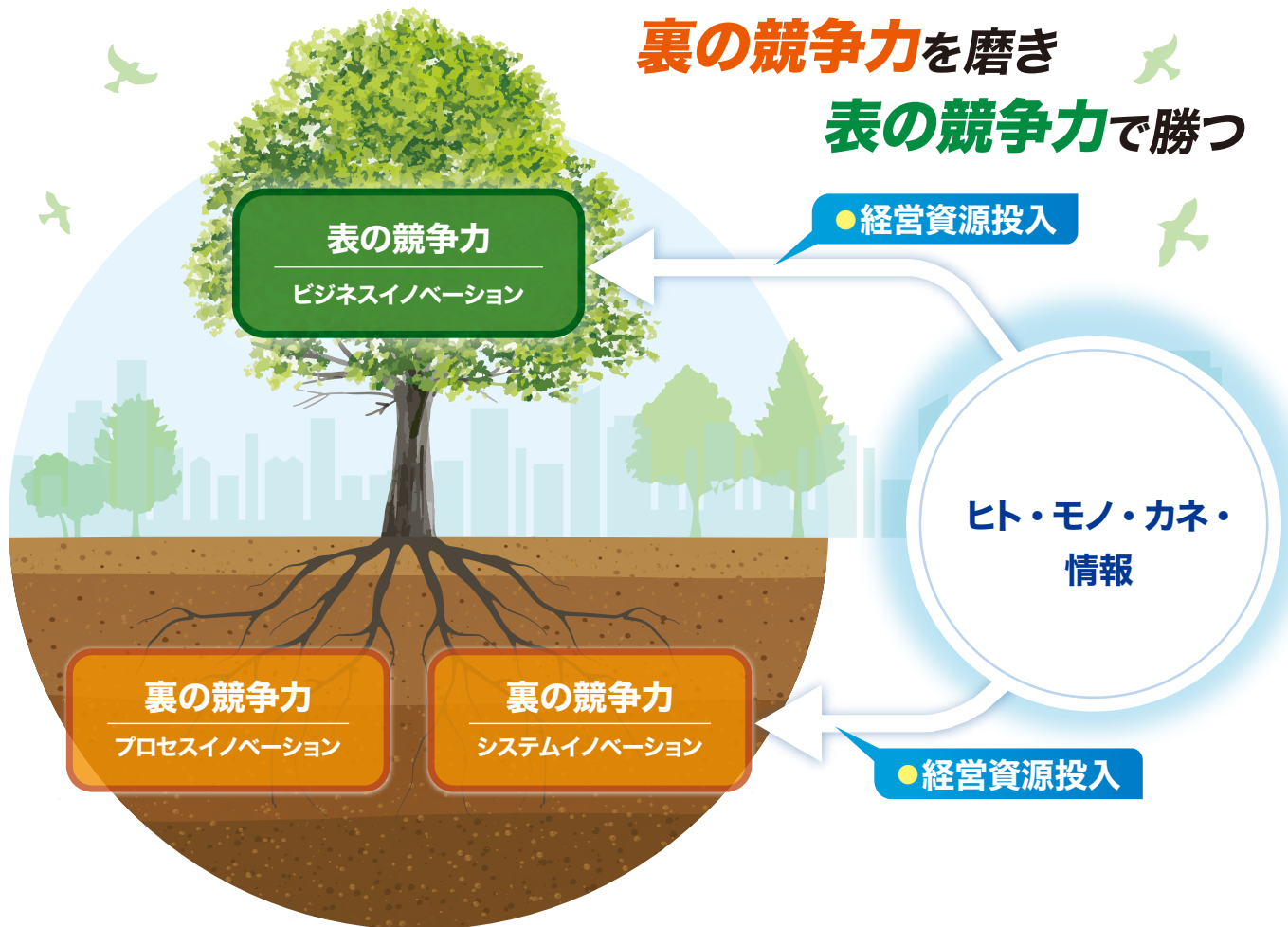


「BPS総合診断」のご案内

裏の競争力を磨き
表の競争力で勝つ



「BPS総合診断」とは？

Business × Process × System = Innovation

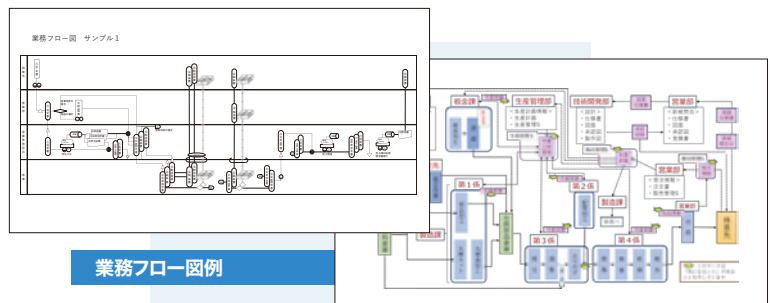
表に見えている部分が華やかに成長・発展していくかは、裏に隠れて見えていない部分が強いか弱いかに左右されます。「BPS総合診断」では表に見えている部分を構成している要素を「ビジネスイノベーション」にとりまとめ「表の競争力」と位置づけます。

裏に隠れて見えていない要素を「プロセスイノベーション」と「システムイノベーション」にとりまとめ「裏の競争力」と位置づけます。

独自のノウハウで現状を分析

現在の「企業経営力」を評価・分析し、改善・強化すべき「経営課題」を明確にし、成長・発展に必要な「力」が備わっているかを総合的に診断する経営診断です。

財務分析中心の従来型の「静的診断」に加え、事業活動に焦点を当てた「動的診断」を実施し、「もの」と「情報」の流れを見える化します。



経営診断のエキスパートである中小企業診断士がチームを組んで実施します。
「BPS総合診断」を受けてみませんか？

「BPS総合診断」評価項目

現状理解

経営目標
目指す姿

目標を実現する
ための「力」

経営者の思い

経営理念、ビジョン、経営方針、経営計画

3つのイノベーションから 中長期を踏まえた経営基盤を強化します

1 表の競争力 ビジネスイノベーション

- 財務基盤・キャッシュ創出
- 商品サービスの優位性
- 差別化された経営基盤創出

2 裏の競争力 プロセスイノベーション

- オペレーションのスピード、正確性、低コスト
- 基幹システム（仕組み）の優位性
- 継続的な改善（仕組み）

3 裏の競争力 システムイノベーション

- 変化対応型の人材と組織運営
- 組織的リスクマネジメント
- ITガバナンスによるシステムの優位性

「BPS総合診断」実施手順

- | | |
|--------|--|
| Step 1 | 診断希望企業様からの申込・受付 |
| Step 2 | 「事前確認シート」送付（電子データ可） |
| Step 3 | 事前訪問（工場見学等実施）
「事前確認シート」受領、会社概要、組織図、決算書等お預かり |
| Step 4 | 診断訪問（2～3回実施）
「事前確認シート」等を参考にヒアリング |
| Step 5 | 診断報告書作成（協会業務） |
| Step 6 | 企業様にて診断報告会を実施 |



問い合わせ

一般社団法人 東京都中小企業診断士協会 事業事務局
TEL / 03-5550-0033 MAIL / info_twork@t-smeca.com