

YGP 経営ドック

経営課題を、優先順位と 90 日アクションへ変える

対象企業

【サンプル】YGP 動作確認株式会社

実施日

2026 年 8 月 28 日

EXECUTIVE SUMMARY

最優先は「社長依存の低減」と「営業・DX の仕組み化」。90 日間で経営会議の型と実行管理を先に整えます。

診断結果

領域	現在地	評価（4 点満点）
経営戦略		2.67
営業		1.67
財務		2.50
組織		1.50
DX		1.50
実行管理		1.67

総合判定

Growth Score 31 点／E：優先課題整理フェーズ。単一課題ではなく、組織・営業・DX・実行管理が連動して成果を止めている可能性があります。施策を増やすより、経営課題の順番と責任者を定めることが先決です。

6 領域 詳細分析

テーマ	診断所見	確認・着手事項
経営戦略 2.67	方向性はある一方、90 日の最優先課題と意思決定指標の接続が弱い可能性。	90 日テーマを 1 つに絞り、成果指標と先行指標を設定。
営業 1.67	新規獲得・数値管理・継続提案が個人の経験に依存している可能性。	案件ステージ、商談数、成約率、客単価を週次確認。
財務 2.50	月次損益は一定把握できているが、6 か月資金見通しとの連動に余地。	資金繰り予測と投資判断基準を月次会議へ統合。
組織 1.50	役割と責任が曖昧で、判断・確認が社長へ集中している可能性。	主要業務の責任者、決裁範囲、引継ぎ基準を明文化。
DX 1.50	情報が分散し、転記や確認作業が発生している可能性。	顧客・案件・売上の正本を定め、入力場所を一本化。
実行管理 1.67	決定事項の担当・期限・未達時の見直しが習慣化していない可能性。	月次経営会議と週次進捗確認のフォーマットを固定。

構造的な見立て

CAUSE CHAIN

役割の曖昧さ → 社長への判断集中 → 営業・改善活動の停滞 → 数字が見えず優先順位が揺れる

優先経営課題 3 項目

01 経営会議と実行管理の型をつくる

観点	内容	初動
診断所見	決めたことが実行されない状態を止める土台です。担当・期限・KPI・次回確認日を必須項目にします。	経営会議フォーマットを作成し、進行中テーマを最大 5 件へ絞る。
放置リスク	放置すると、施策が増える一方で完了率が上がらず、社長の確認負荷が増大します。	30 日以内に初動を完了

02 営業プロセスを数字で管理する

観点	内容	初動
診断所見	営業の再現性をつくり、売上予測と改善判断を可能にします。	案件ステージを定義し、商談数・成約率・客単価を週次集計する。
放置リスク	放置すると、売上の原因分析ができず、受注の波と属人化が続きます。	30 日以内に初動を完了

03 役割と情報管理を整理する

観点	内容	初動
診断所見	社長以外でも業務が進む状態と、DX 導入の前提をつくります。	重要業務 10 件について責任者・決裁者・記録場所を一覧化する。
放置リスク	放置すると、確認待ち・二重入力・引継ぎ不全が蓄積します。	30 日以内に初動を完了

90 日改善方針

期間	目的	主な成果物	完了基準
0-30 日 整える	会議・KPI・担当・期限を統一	経営会議テンプレート／重点テーマ一覧／営業案件表	決定事項の 100%に担当・期限が入る
31-60 日 回す	週次・月次レビューを定着	KPI レビュー／未達理由／次アクション	重点テーマの期限内実行率 70%以上
61-90 日 改善する	成果と負荷を見て仕組みを修正	役割再配置／入力削減／営業施策見直し	社長確認工数の削減、商談指標の改善

運用 KPI（推奨）

- 重点テーマ完了率
- 期限超過件数
- 代表者確認待ち件数
- 商談数・成約率・客単価
- 定型作業時間／月

90 日後の到達イメージ

社長がすべてを追わなくても、課題・数字・担当・次の行動が一枚で確認できる状態。

実行体制と会議設計

会議・頻度	参加者	確認事項
月次経営会議 60 分／月	代表者・YGP・テーマ責任者	Growth Score・KPI・重点課題・意思決定
週次進捗確認 15-30 分／週	テーマ責任者・YGP	期限・障害・次アクション
専門家連携 必要時	必要な専門家・YGP	論点整理・依頼・回答・実行管理

YGP が担う役割

- 経営課題を一つの管理表へ統合し、優先順位を維持する。
- 税理士・社労士・制作会社等への依頼論点を整理し、回答を実行へつなぐ。
- 会議で決めた担当・期限・KPI を追い、未達時の再設計を支援する。
- 会員付帯価値として、店舗・事業所の水回り等の緊急修繕受付・施工会社手配を行う。

注：HOME+ for Business の修理費補償額および追加商品価格は未確定のため、本経営ドックの価格・成果物には含めません。

推奨プラン判定

RECOMMENDATION

Growth | 162,800 円（税込）／月

複数領域の課題を同時に管理し、月次会議だけでなく実行状況と専門家連携まで追う必要があるため、Growth を想定します。最終提案は経営者面談後に確定します。

次のステップ

1

結果説明（60 分）

診断所見と優先順位を経営者と確認

2

実行方法の選択

自社実行／YGP 伴走のどちらで進めるか決定

3

キックオフ

90 日計画、会議日程、責任者、KPI を確定

商品・価格

商品	価格	位置づけ
YGP 経営ドック	10,780 円（税込）・単発	本サンプル相当の診断、90 日方針、60 分説明
Entry	54,780 円（税込）／月	月 1 回レビューを中心とした伴走
Growth	162,800 円（税込）／月	複数課題・専門家・実行管理を統合
Executive	327,800 円（税込）／月	経営企画・COO 機能に近い支援

YGP 経営ドック実施後 30 日以内に YGP へ加入した場合、10,780 円を初月会費へ充当します。

本資料の前提

- 本資料はテスト回答を基にしたサービス説明用サンプルです。
- 実際の経営ドックでは、面談・資料確認により所見と優先順位を補正します。
- 法務・税務・労務等の専門判断は、各専門家による確認を前提とします。