

経営計画書

株式会社MAPソリューションズ

計画期間

Planing duration

2022年01月~2026年12月

(新規予算)

◇経営理念・行動基準

「〇〇 × AI = □□□」によって、
〇〇△△業界を変革します。

〇〇の成果にこだわる、を次のスタンダードへ。

◇中期経営目標

1. 「△△」、「□□」領域に続く、「〇〇」領域の確立

- ・△△領域、□□領域については既に多くの実績と安定的なリピート
- ・市場規模も大きく、日本企業の課題である「〇〇」領域の拡大により、顧客への提供価値拡大
→顧客当たり取引単価の向上を目指す

2. テクノロジーを活用したフォロー型の◆◆支援ソリューション

- ・従来のAAではBBでの1～2日のCCが課題であった
- ・現場での〇〇支援をテクノロジーを用いることで□□も巻き込む
→新サービスをリリースし、導入企業数の拡大を目指す

3. 「▲▲にこだわる」AA単位で最適化した〇〇プランの提供

- ・従来のAAAはレベル別に最適化されたZZZを提供
- ・強み弱みは異なるため、AIを活用しXX単位で最適化された〇〇を提供
→CC向けAAA事業売上拡大を目指す

◇当期経営目標

1. 「△△」、「□□」領域に続く、「〇〇」領域の確立

- A. △△向けトAAAリニューアル
- B. ▲▲実態調査レポート発行
- C. 〇〇に関するXX向けセミナーの実施

2. テクノロジーを活用したフォロー型の◆◆支援ソリューション

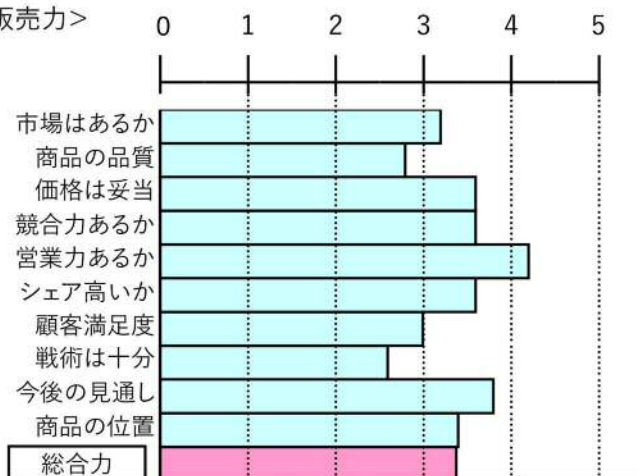
- A. XXX支援サービス提供開始
- B. AAプラン実践支援サービス提供開始
- C. 〇〇事業サービス提供開始
- D. FFFフォーラム実施
- E. DD支援サービス定期結果レポート発行

3. 「▲▲にこだわる」AA単位で最適化した〇〇プランの提供

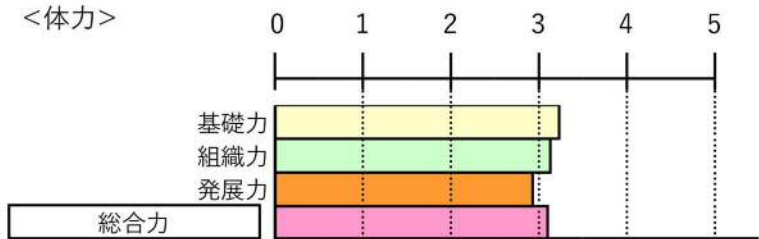
- A. 〇〇向け「□□」サービス全面リニューアル
- B. 〇〇向け新サービスリリース
- C. 〇〇向け「AAA」新サービスリリース

自社総合分析表

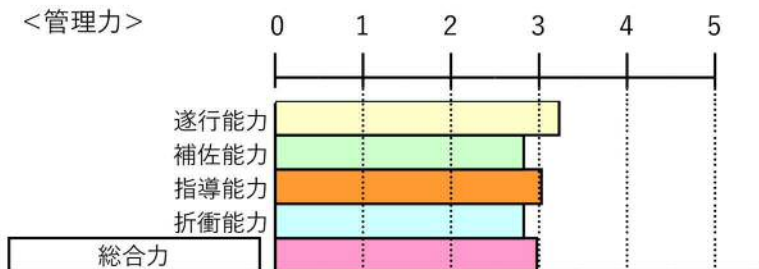
<販売力>



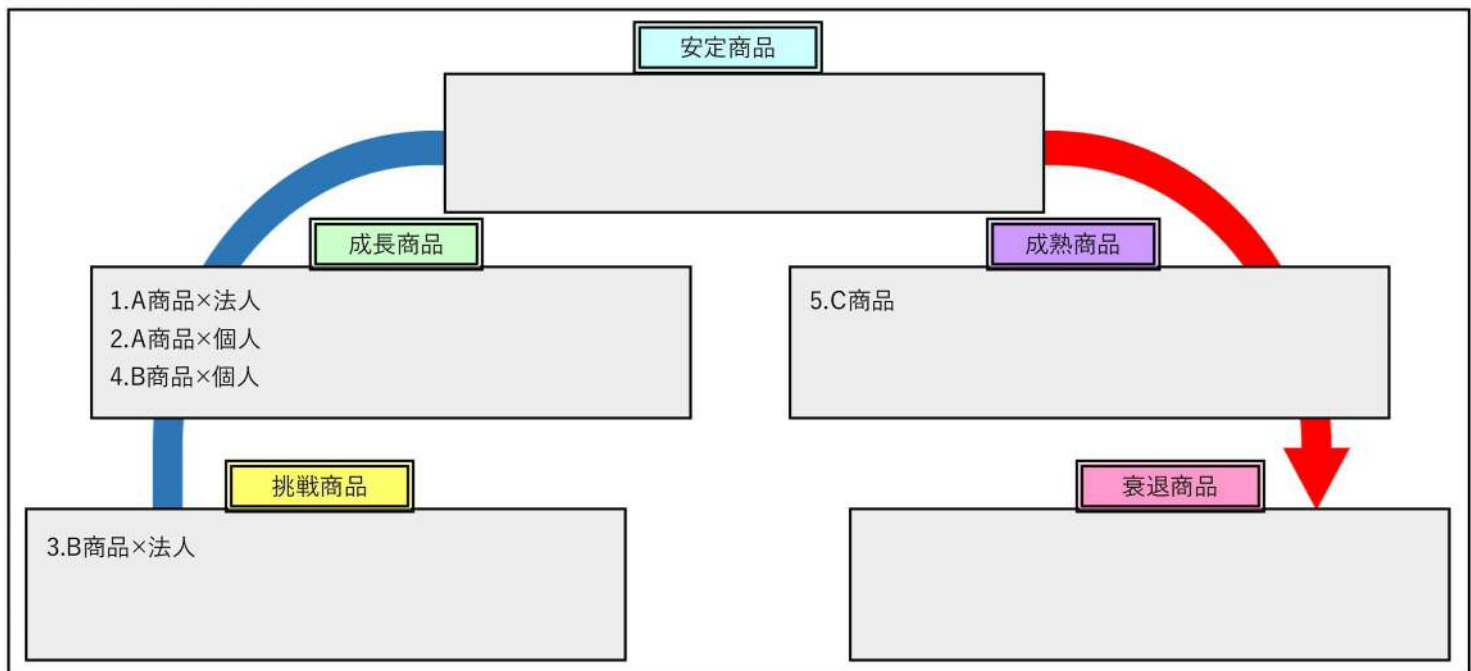
<体力>



<管理能力>



<商品別ライフサイクル分析>



衰退商品	競合力や市場ニーズが低下し、売れなくなっている。
挑戦商品	原価回収が進んでいないが今後の可能性を秘めている。
成熟商品	そこそこ売れているが、市場が成熟し均衡状態である。
成長商品	コストもかかっているが競合力が強く売上が伸びている。
安定商品	原価回収が済み、売上が安定し利益の貢献が高い。

販売力分析表

<商品別販売力分析> 評価ランク（◎=5、○=4、-=3、△=2、×=1）

	商品名	市場は あるか	商品の 品質	価格は 妥当か	競合力 あるか	営業力 あるか	シェア 高いか	顧客満 足度	戦術は 十分か	今後の 見通し	商品の 位置	平均
1	A商品×法人	-	-	○	△	◎	○	-	△	○	○	3.40
2	A商品×個人	△	○	-	◎	○	△	×	-	◎	○	3.30
3	B商品×法人	-	△	○	-	-	○	◎	○	-	△	3.30
4	B商品×個人	-	○	◎	◎	◎	○	-	△	-	○	3.80
5	C商品	◎	×	△	-	○	○	-	△	○	-	3.10
6	新規商品											0.00
	総平均	3.20	2.80	3.60	3.60	4.20	3.60	3.00	2.60	3.80	3.40	3.38

体力分析表

<基礎力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	『挨拶』はきちんと行われているか？	4				☆	
2	『言葉使い』、『身だしなみ』が整っているか？	4				☆	
3	『掃除』、『整理整頓』が毎日徹底されているか？	3			☆		
4	『お客様に対する対応』は十分に行き届いているか？	3			☆		
5	『原価意識』が浸透しているか？	2		☆			
6	『自己啓発』が行われているか？	4				☆	
7	『待遇』や『福利厚生』が充実しているか？	3			☆		
8	『必要な設備』が揃っているか？	1	☆				
9	『若手社員』は意欲的であるか？	4				☆	
10	『公・私』の混同はないか？	4				☆	
	基礎力平均	3.20			★		

<組織力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	明確な『経営方針が立案』されているか？	3			☆		
2	経営方針を『社員が十分認識』しているか？	4				☆	
3	『報告・連絡・相談』が徹底して実行されているか？	2		☆			
4	『権限の委譲』がなされているか？	4				☆	
5	『社員教育』が計画的に実施されているか？	3			☆		
6	『起案・提案』がよくあがっているか？	2		☆			
7	『決定事項が遵守』されているか？	3			☆		
8	『社員の意見』が取り入れられているか？	4				☆	
9	『社員の参画』がなされているか？	2		☆			
10	『会議』の開催・運営が上手くいっているか？	4				☆	
	組織力平均	3.10			★		

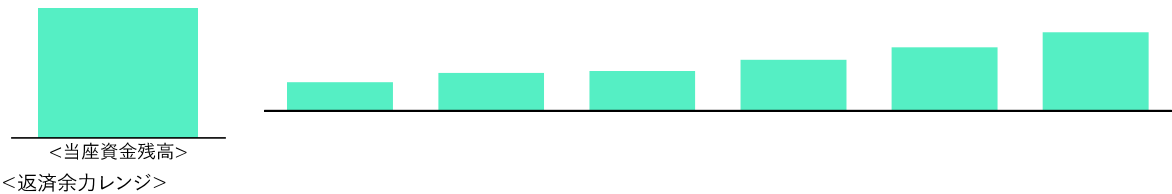
<発展力>

	分析項目	評価	1	2	3	4	5
1	『技術革新』に敏感であるか？	2		☆			
2	『新市場』の研究をしているか？	3			☆		
3	『新商品』の研究をしているか？	4				☆	
4	『情報』を意欲的に求めているか？	1	☆				
5	『異業種交流』を行っているか？	4				☆	
6	『同業他社』を研究しているか？	3			☆		
7	『先行投資』に積極的であるか？	4				☆	
8	『経営陣が顧客訪問』をしているか？	3			☆		
9	『顧客の声』を戦略戦術に活かしているか？	2		☆			
10	『経営サイクル』が確立しているか？	3			☆		
	発展力平均	2.90			★		

<体力総平均>

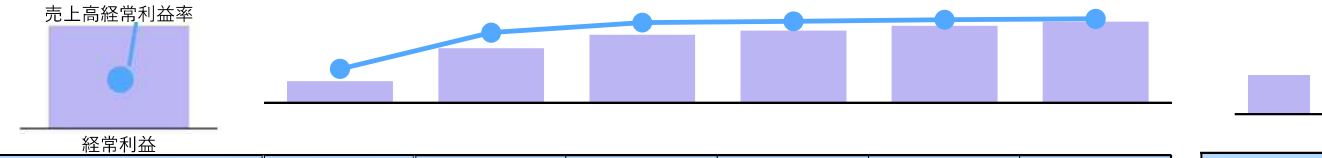
	分析項目	評価	1	2	3	4	5
	総合力	3.07			★		

<資金グラフ>



科目名	前期	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12	2026/12
【営業キャッシュフロー】		342,416	159,515	274,029	290,680	308,560
【投資キャッシュフロー】						
【フリーキャッシュフロー】		342,416	159,515	274,029	290,680	308,560
【財務キャッシュフロー】		-154,596	-116,663	-40,224	-33,923	
【当座資金増減額】		187,820	42,852	233,805	256,757	308,560
【当座資金残高】	601,446	789,266	832,118	1,065,923	1,322,680	1,631,240
参考指標						
固定性預金						
借入金合計	345,406	190,810	74,147	33,923		
借入金返済支出		-154,596	-116,663	-40,224	-33,923	
借入金返済余力		187,820	42,852	233,805	256,757	308,560
(経常収支比率)		115.71	106.12	110.46	110.64	110.83

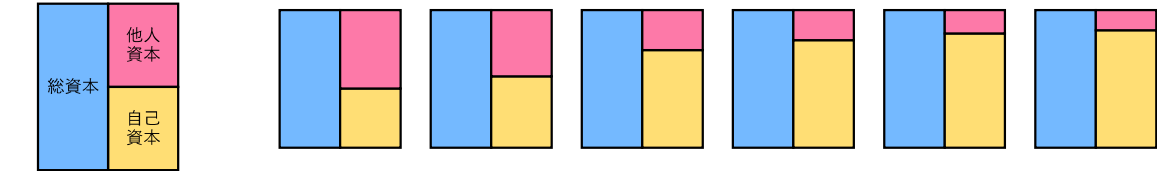
<利益グラフ>



科目名	前期	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12	2026/12
売上高	1,913,425	2,321,527	2,528,261	2,639,145	2,755,642	2,878,022
[変動費計]	836,935	1,015,437	1,105,862	1,154,360	1,205,318	1,258,848
【限界利益】	1,076,490	1,306,090	1,422,399	1,484,785	1,550,324	1,619,174
[固定費合計]	947,181	984,622	1,022,777	1,060,494	1,098,727	1,143,094
【経常利益】	129,309	321,468	399,622	424,291	451,597	476,080
参考指標						
〈売上高経常利益率〉	6.76	13.85	15.81	16.08	16.39	16.54
〈限界利益率〉	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26
〈労働分配率〉	41.31	37.11	36.98	38.28	39.48	40.59
1人当たり売上高	19,134	21,105	21,069	20,301	19,683	19,187
総従業員数(人)	100.00	110.00	120.00	130.00	140.00	150.00

基準指標
3,264,125
1,130,036
2,134,089
1,918,036
216,053
6.62
65.38
36.46
22,845
142.88

<自己資本グラフ>



<総資本経常利益率ランク>



科目名	前期	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12	2026/12
【資産の部合計】	975,783	1,192,369	1,244,959	1,482,760	1,749,031	2,068,160
【負債の部合計】	556,195	573,969	361,090	323,014	295,051	304,194
【純資産の部合計】	419,588	618,400	883,869	1,159,746	1,453,980	1,763,966
参考指標						
当座比率	214.79	203.35	297.55	408.29	537.79	626.92
自己資本比率	43.00	51.86	71.00	78.22	83.13	85.29
〈総資本経常利益率〉	13.25	29.65	32.79	31.11	27.95	24.94
回収支払パランス(日)	22.55	22.55	22.55	22.55	22.55	22.55
売上債権残高日数(日)	34.98	34.98	34.98	34.98	34.98	34.98
仕入債務残高日数(日)	12.43	12.43	12.43	12.43	12.43	12.43

基準指標
—
—
—
165.93
61.24
6.48
—
—
—

※『基準指標』は、財務評価基準「情報通信業：売上高(10億円超)」を使用しています。
(中小企業庁「中小企業実態基本調査報告書」より)

売上分類名		前期	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12	2026/12
A商品×法人	売上高	1,433,463	1,777,494	1,901,919	1,997,015	2,096,866	2,201,709
	商品仕入率	43.74	43.74	43.74	43.74	43.74	43.74
	限界利益率	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26
	限界利益	806,466	1,000,018	1,070,020	1,123,521	1,179,697	1,238,681
	A商品×個人	売上高	210,528	210,528	231,581	238,528	245,684
		商品仕入率	43.74	43.74	43.74	43.74	43.74
		限界利益率	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26
		限界利益	118,443	118,443	130,287	134,196	142,369
	B商品×法人	売上高	101,286	108,376	124,632	127,125	129,668
		商品仕入率	43.74	43.74	43.74	43.74	43.74
		限界利益率	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26
		限界利益	56,984	60,972	70,118	71,521	74,410
	B商品×個人	売上高	145,440	184,709	184,709	188,403	192,171
		商品仕入率	43.74	43.74	43.74	43.74	43.74
		限界利益率	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26
		限界利益	81,825	103,917	103,917	105,996	108,115
	C商品	売上高	22,708	40,420	40,420	40,824	41,640
		商品仕入率	43.74	43.74	43.74	43.74	43.74
		限界利益率	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26
		限界利益	12,776	22,740	22,740	22,968	23,427
	新規商品	売上高			45,000	47,250	49,613
		商品仕入率			43.74	43.74	43.74
		限界利益率			56.26	56.26	56.26
		限界利益			25,317	26,583	27,912
<総合計>	売上高	1,913,425	2,321,527	2,528,261	2,639,145	2,755,642	2,878,022
	商品仕入率	43.74	43.74	43.74	43.74	43.74	43.74
	限界利益率	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26	56.26
	限界利益	1,076,493	1,306,090	1,422,399	1,484,785	1,550,324	1,619,174

<人件費概要>

科目・項目名	前期	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12	2026/12
役員報酬						
給与・賞与	344,652	375,668	407,617	440,525	474,419	509,332
賃金・賞与						
退職金						
法定福利費等	100,044	109,044	118,317	127,870	137,708	147,842
(人件費計)	444,696	484,712	525,934	568,395	612,127	657,174
増減額		40,016	41,222	42,461	43,732	45,047
増減率		9.00	8.50	8.07	7.69	7.36
<労働分配率>	41.31	37.11	36.98	38.28	39.48	40.59
役員数(人)						
[販]従業員数(人)	100.00	110.00	120.00	130.00	140.00	150.00
総従業員数(人)	100.00	110.00	120.00	130.00	140.00	150.00
増減人数		10.00	10.00	10.00	10.00	10.00

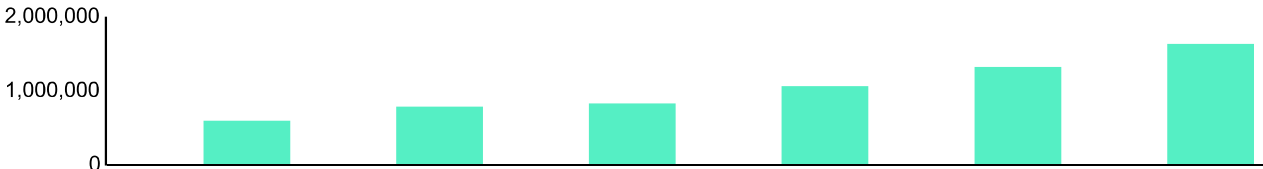
業績配分賞与						
<労働分配率>(業賞含)	41.31	37.11	36.98	38.28	39.48	40.59

【直接法】

科目名	前期	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12	2026/12
売上・売掛金等入金		2,521,946	2,765,008	2,894,436	3,022,146	3,156,305
他の経常収入		377	377	377	377	377
【営業収入計】		2,522,323	2,765,385	2,894,813	3,022,523	3,156,682
仕入・買掛金等支払		-1,112,586	-1,214,273	-1,268,630	-1,324,609	-1,383,430
支払手形決済						
外注加工費支払						
人件費支払		-489,316	-530,930	-573,794	-617,942	-663,417
一般経費等支払		-523,354	-523,354	-523,354	-523,354	-523,354
他の経常支出等		-9,749	-9,749	-9,749	-9,749	-9,749
利息割引料支払		-3,706	-1,683	-752	-212	
【営業支出計】		-2,138,711	-2,279,989	-2,376,279	-2,475,866	-2,579,950
消費税支払			-141,897	-104,603	-100,433	-106,334
税金等支払		-41,196	-183,984	-139,902	-155,544	-161,838
【営業キャッシュフロー】		342,416	159,515	274,029	290,680	308,560
固定性預金の払戻収入						
固定性預金の預入支出						
固定資産売却収入						
固定資産取得支出						
他の投資等売却収入						
他の投資等取得支出						
【投資キャッシュフロー】						
【フリーキャッシュフロー】		342,416	159,515	274,029	290,680	308,560
借入収入						
借入金返済支出		-154,596	-116,663	-40,224	-33,923	
配当金支払						
他の財務等収入						
他の財務等支出						
【財務キャッシュフロー】		-154,596	-116,663	-40,224	-33,923	
【当座資金換算差額】						
【当座資金増減額】		187,820	42,852	233,805	256,757	308,560
【当座資金残高】	601,446	789,266	832,118	1,065,923	1,322,680	1,631,240
固定性預金						
【現預金残高】	601,446	789,266	832,118	1,065,923	1,322,680	1,631,240

(経常収支比率)		115.71	106.12	110.46	110.64	110.83
借入金返済余力		187,820	42,852	233,805	256,757	308,560

【当座資金残高】



【キャッシュフロー比較】

