

目標:

キャリアプランの明確化	人事評価制度の見直し	社員研修の定例化	indeedへの投稿	自動車専門学校への求人	専門学校で授業を持たせてもらう	借入計画の作成	銀行へのアピール	ストックヤードの確保
部門別での飲み会に会社が費用を支出する	若手への技術継承	塗料メーカーを呼んでの研修	アドワーズへの広告出稿	見習いの増員	職業訓練校への求人	近隣工場の間借りをする	作業場の確保	間接人員の増員
年2回の目標設定と振り返り	資格取得のサポート	ベテラン職人に対する教育	社員の知り合いの掘り下げ	求人ランペの作成	リクルートへの出稿	不動産屋に工場物件の案内を依頼しておく	事業譲渡を考えている工場の情報収集	M&A専門業者からの情報収集
年間休日を設定する	休憩時間には休ませる	最低賃金を守る	若手への技術継承	見習いの増員	作業場の確保	月1回の定例会議を行う	朝ミーティングの内容を変える	いうことを聞かないベテランを辞めさせる
社員一人一人の勤怠管理を正常化する	労務リスクを解消する	会社都合解雇に気を付ける	労務リスクを解消する	自社の維持・発展	社内のコミュニケーション環境が悪い	2か月に一度飲み会をする	社内のコミュニケーション環境が悪い	毎年2回の社長個人面談を行う
週40時間を超えた時間に関しては残業代を支払う	休日出勤手当を支給する	残業代割増をしっかりと計算する	キャッシュフローの健全化	経費削減	集客	若手をコミュニケーションの研修に行かせる	社員同士の飲み代を会社が援助する	部門別の会議を3か月に一度開催する
法人対象の掛売りを止める	台当たり単価を上げる	売掛金の早期回収	水道代の節減コンサルを入れる	電話リース会社を安いところへ変える	材料代削減	来店時の成約率を上げる	インターネット広告を出す	ホームページをリニューアルする
保険会社との早期協定と入金	キャッシュフローの健全化	買掛けの支払いサイクルを長くする	地方の電力会社と契約し電気代を下げる	経費削減	間接人員の整理	電話対応のロープレを行う	集客	チラシを撒く
買掛金の入金期日管理の徹底	キャッシュフロー計画の作成	借入金の早期返済	駐車スペースを整理して、地代を削減する	給与体系の見直し	部品仕入先の変更	社員を接客研修に行かせる	Google対策をする	口コミサイトに口コミを書いてもらう