



足立戦略経営研究所のご紹介

ごあいさつ

現代の企業を取り巻く経済環境は日々、刻々と変化を遂げています。企業は経済環境の変化に応じて、今後も継続して変革を行う必要があります。企業の変革のサポートを行うコンサルティングもこの変化に対応して、サービス内容を変革する必要があると感じております。

足立戦略経営研究所では、企業が主役となる変革をサポートするコンサルティングサービスを提供してゆく所存でございます。よろしくお願いいたします。



代表・プリンシパルコンサルタント
足立和彦

コンセプト

➤ “ファシリテーション”による企業が主役となる変革の実現をサポート

弊社は“ファシリテーション”という言葉キーワードに企業が主体の変革をサポートしようと考えています。ファシリテーションとは日本語に直訳すると「促進」。企業のメンバーが変革を推進するのを外部から「促進」する。その内容とは、外部コンサルタントの役割を検討の枠組み（方法論）と方向性の提示、事例の提示、検討の場での議論推進のサポート、継続して変化に対応する枠組みの提示などに留め、企業メンバーが推進の主体となるのです。

- 大手コンサルティング会社と同レベルの高品質なコンサルティングサービスを提供
- 検討の主体を企業側が担当することで外部への支払いは実質的なコストのみ

従来のコンサルティングでは、現場で作業を行うのは若手で、十分な知識と豊富な経験をもつ上位の役職者は提案段階では関与しますが、プロジェクトの実施段階では若手の作業結果をレビューするのみです。プロジェクトの品質は結局、現場の作業品質に依存することになります。しかも、組織構造上、上位の役職者のレビューが必須であり、これに多くのコストが見積もられています。

弊社では、レビューを行う立場であったコンサルタントが実質的な業務を行うことで、高品質を維持しつつ、コストアップ要因となるレビュー工数を削減することが可能となり、結果として高品質なサービス内容が低価格で提供できるのです。

サービスメニュー

1. 業務効率化・コスト削減に関するコンサルティング
2. 業績改善・データ活用経営コンサルティング
3. 情報システムの導入戦略・計画策定、導入・運用等に関するコンサルティング
4. 企業の経営全般に関する相談

コンタクト

足立戦略経営研究所
代表・プリンシパルコンサルタント 足立和彦

TEL:070-6504-0671

E-mail: kazuhiko.adachi@adachi-management.com

WEB: <http://amrc.biz/>

業務効率化・コスト削減に関するコンサルティング

狙いと効果

業務プロセスの効率化とコスト削減は企業にとって永遠の課題です。企業を取り巻く環境が激しく変化している中、業務プロセスも適時に見直し、継続的に効率化を図る必要があります。不効率な業務プロセスは人件費などムダなコストを発生させる最大の原因です。

業務プロセス見直しによりコスト削減が実現すれば、同額の売上増加よりも利益改善効果は高く、直接的に利益を改善します。

また、より変化に対応できるプロセスとすることで、自社の強みとし、同業他社との差別化要因とすることも可能となります。

対応する課題

- 業務の見直しをしたことがない
- 業務が複雑なので簡素化したい
- 一部の要員に業務が集中している
- 業務パターンが多く集約化したい
- 取引量が増えて残業が増えている
- 業務システムが複数あり、を統合したい

業務プロセス改善の実現ステップ

1.基本方針策定と対象業務プロセスの選定

2.現状業務プロセス分析

3.新業務プロセス策定

4.新業務プロセスの効果測定

5.継続的業務改善プロセスの策定

1.基本方針策定と対象業務プロセスの選定

どの業務プロセスをどのように検討するかの基本方針と実際に検討する業務プロセスを決定します。

2.現状業務プロセス分析

対象業務プロセスの現状を実施者と時間単価から金額に換算して「見える化」します。

3.新業務プロセス策定

「見える化」された業務プロセスのうち、「高コスト」になっている業務プロセスを選定し、改善策を検討し、最新のシミュレーションツールを活用することにより事前に効率を測定しもっとも効率的な新業務プロセスを策定します。

4.新業務プロセスの効果測定

策定された業務プロセスについて実際の効果を測定し、予定された効果がでているか検証し、さらに改善することが可能かどうか検討します。

5.継続的業務改善プロセスの策定

今後の環境変化に備えて、定期的に業務プロセスを改善する業務を新規に策定します。このことにより、自律的な業務改善のPDCAサイクルが完成します。

導入事例

【大手アパレルメーカー】

売上にかかわる業務が事業部や製品で異なっており、内部統制評価の作業に膨大な工数がかかっていました。業務プロセス見直しを行い、不要な業務の廃止や業務プロセスの統合、簡素化を行いました。

結果として、作業ステップベースで約20%の業務量が削減できると見込まれました。また、その業務に基いて実施される内部統制評価においては約30%の業務削減が見込まれるとの評価が出ました。

導入費用

対象とする業務範囲や期間、体制・役割により変動しますので、個別見積とさせていただきます。見積の内容については、ご提案時に説明いたします。

業績改善・データ活用経営コンサルティング

狙いと効果

常に企業に求められている業績改善のヒントは過去、企業が成長過程で獲得した強みとそれが現れている現在の「現場」の中にあります。業績改善コンサルティングでは、各種の経営分析手法を用いて「現場」の中にあるヒントを引き出し、経営戦略と整合性をもった業績改善の施策立案を支援します。

業績評価は継続的に企業が業績改善を図っていく行方上で必須の要素です。業績評価には計画（予算）の立案と実績の把握の2つの側面があり、それらは常に必要なタイミングで、予実対比され、しかるべきアクションプランの立案、実行が必要となります。そのためには、計画時点で業績評価をいつ誰がどのような評価指標を使って行い、かつ、どのようにアクションプランを行うかをあらかじめ決めておく必要があります。

対応する課題

- 売上は伸びているが利益があまり出ない
- 売上を伸ばせとハッパをかけても売上が伸びない
- 業績改善したいがどのような手段を打てばいいのかわからない
- 売上と利益で業績を管理しているが打ち手を考えたときに状況にマッチしていない
- どんなコストを削減すべきかわからない
- 従業員の活動評価の指標として何がよいかかわからない
- データを活用した経営を実現したい

業績改善・データ活用経営の実現ステップ

1. 経営戦略確認

2. 必要な経営指標の定義

3. 実行シナリオの策定・実行

4. 定義された経営指標の収集・表示

5. 対策実施

6. 経営情報、シナリオの見直し

1. 経営戦略確認

経営の方向性を確認するために経営戦略の確認を行います。文書化されたものがない場合は経営層にヒアリングを行い取りまとめます。

2. 必要な経営指標の定義

確認した経営戦略と業務プロセスから最終ゴールとするべき経営指標を決定し、それを論理分解することで、実際の行動を促進する詳細な指標を定義し、目標値を決定します。

3. 実行シナリオの策定・実行

目標値を達成する実行シナリオを策定します。実行シナリオは単一ではなく、計画を上回るケース、計画通りのケース、計画を下回るケースの最低3つシナリオを用意します。

4. 定義された経営指標の収集・表示

実行段階で必要な経営指標の情報を収集し、経営者が見えるように表示されます。

5. 対策実施

計画から乖離している場合にあらかじめ策定済の対策案を実行します。

6. 経営指標、シナリオの見直し

経営環境変化を勘案し策定した経営指標とシナリオの見直しを実施します。

※システム化については必要性に応じて別プロジェクトとして検討することを想定しています。

導入事例

【大手プラントメーカー】

従来、売上と最終利益で業績評価を行っていましたが環境変化に対応するために、業績評価指標の見直しを実施することにしました。環境プラントは長期にわたるプロジェクトも多く、売上計上に至るプロセスも長期間になることが多いことから、売上計上に至るまでの経営指標とアフターサービスに関する経営指標を設定することになりました。

経営情報システムについては別プロジェクトで構築することになり、システム化の基本構想策定を実施しました。

導入費用

対象とする範囲や期間、体制・役割により変動しますので、個別見積とさせていただきます。見積の内容については、ご提案時に説明いたします。

情報システムの導入戦略・計画策定、導入・運用等に関するコンサルティング

狙いと効果

システムの導入はシステム化方針の決定、製品・ベンダーの決定、システム化機能要件定義、プログラム作成、データの移行、本番システムの運用と進みます。通常、社内の要員だけでシステムを構築することは無理があり、システムベンダーやコンサルタントといった外部要員との共同作業となるのが通常です。

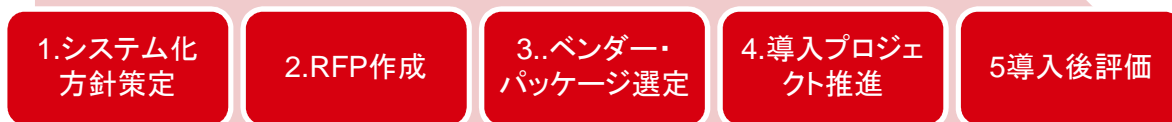
システムベンダーは自社製品を推薦してくることが多く、それが顧客にとってベストの解決策ではない場合も多数あります。また、コンサルタントは理想に走りがちです。その結果、システムベンダー、コンサルタントの言われるまま、最適でない製品を選択し、現実解からかけ離れた業務設計となり、追加開発要件を増やし、プロジェクト予算を超過することが起きがちです。

弊社ではあくまでも企業側の立場で、システム導入の計画フェーズから、導入・運用後まで、実現しなければならない要件が過不足なくシステムに実装されるよう、継続的にサポートいたします

対応する課題

- 専門のCIO(Chief Information Officer:最高情報責任者)がいない。または情報担当役員がIT専門家ではない。
- 社内にシステム要員が不足している
- 既存システムの運用・保守だけして来たので新システム導入のノウハウがない
- 情報システムの製品動向について最新情報が不足している
- コンサルタント・システムベンダーのどこがいいのかわからない
- 既存システムのシステムベンダーに不満がある

情報システム化の実現ステップ



1. システム化方針策定支援

どの領域をいつまでのどのようにシステム化するか、方針を策定します。

2. RFP(提案依頼書: Request for Proposal)作成

新システムで必要となる機能を定義します。

システム化の対象範囲、制約条件を定義します。

RFPに取りまとめます。

3. ベンダー・パッケージ選定

システムベンダー選定・パッケージ製品選定の評価基準を策定します。

提案書入手後の評価を実施します。

ベンダーおよび利用するパッケージ製品を決定します。

4. 導入プロジェクト推進

プロジェクトマネジメントオフィス(PMO)として、プロジェクトの健全な推進を支援します。

発生した課題に対する対策立案を支援します。

5. 導入後評価

当初のゴールが達成できたかどうか、システム稼働後に評価を実施します。

要改善点についての対策立案を行います。

導入事例

【大手電機メーカー】

経営スピードを向上させるために経営情報を素早く入手するための連結会計システムの導入にあたり、システム化方針策定、RFP作成、ベンダー・パッケージ製品選定を支援。

必要要件を満たすベンダー・パッケージ製品が選定され、導入プロジェクトが開始された。開始後はプロジェクトの推進を支援した。

導入費用

対象とするシステムや業務範囲、期間、体制・役割により変動しますので、個別見積とさせていただきます。見積の内容については、ご提案時に説明いたします。