

案件事例(1-2)

損益改善支援－持続的成長コンサルティング事例－

【案件概要】

1. 会社概要

事業内容 : 精密機器製造業
 業績(着手時) : 売上高 2,944百万円、経常利益△112百万円
 自社工場 : 3工場

2. 会社様のニーズ・課題

- (1) 以前、他のコンサルティングファームが仕組みの導入を検討したが、現場を含めた経営層の納得感が得られず、現場で共に汗をかきながら仕組み構築をサポートするパートナーを求めている。
- (2) 具体的な経営課題が適宜、把握できていない状況であった。
- (3) 既存事業の受注構造が下請的であるため、新規事業(新商品開発)での売上の創造が急務となっていた。

【役務提供内容】

フェーズⅠ

フェーズⅡ

現状分析・仕組みの導入

仕組みの定着化

セグメント別採算
経営システム

1. 業務フローにもとづくセグメントの決定と勘定科目の分解
2. 業種・業態に適した管理指標の決定

1. 採算会議の定期的実施
2. 現場での改善指標の落とし込みの実施(採算の追求)

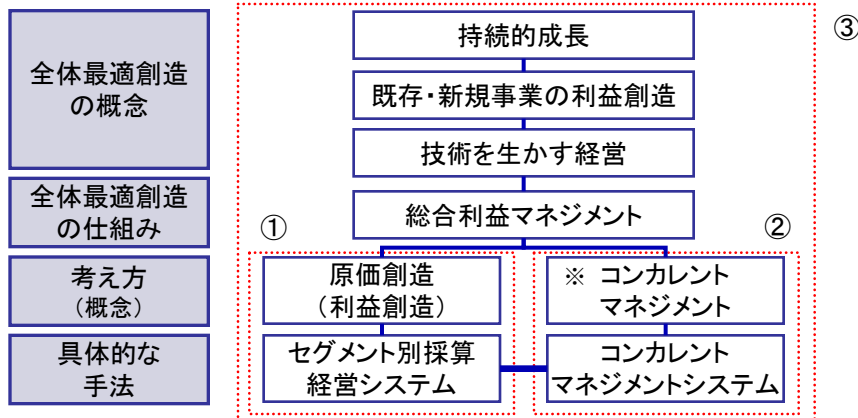
コンカレント
マネジメント
システム

3. 既存事業・新規事業の開発手順・状況の分析
4. 開発の方向性、ルール決定

1. 新事業開発会議の実施
2. 投資判断検討会の実施(事業性の追求)

【コンサルティング・アプローチ】

・エクセレントカンパニーをめざすべく、持続的成長における2つの柱を軸に経営の改善を実施、サポートした。



※コンカレントマネジメントとは、複数の組織が同時に活動し、効率的に目標原価を実現するため、必要とする課題を解決する概念

【成果・効果】

業績の推移

(単位:百万円)

指標	X期	X+1期	X+2期
売上高	2,944	2,370	2,949
営業利益	△77	△39	397
経常利益	△112	△39	362

成果内容

セグメント別採算
経営システム
(左表①)

1. 見える化の実施により、全社利益と各セグメント毎の利益が直結(どこに、どのくらいの課題あるかを全社員共通で認識)
2. 行動が数値と直結することにより、原価創造するための改善活動を促進

コンカレント
マネジメントシステム
(左表②)

3. 設備や事業立上への投資基準に対する優先事項の明確化することにより社内リソースの最大化を実現
4. 投資への収益性、行動目的の検討会を通じて、社員の事業化マインドが醸成

持続的成長
(左表③)

1. 既存事業での目標利益を十分に算出し、効果的な新規事業の創造により、新しい収益源を創出
2. 部分最適を追求しながら、全体最適を満たす体制を実現し、継続的に利益を創造する体制を構築