

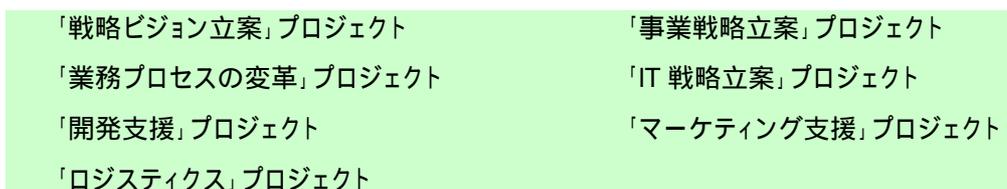


経営・事業コンサルティング・サービス
- テーマと方法論 -

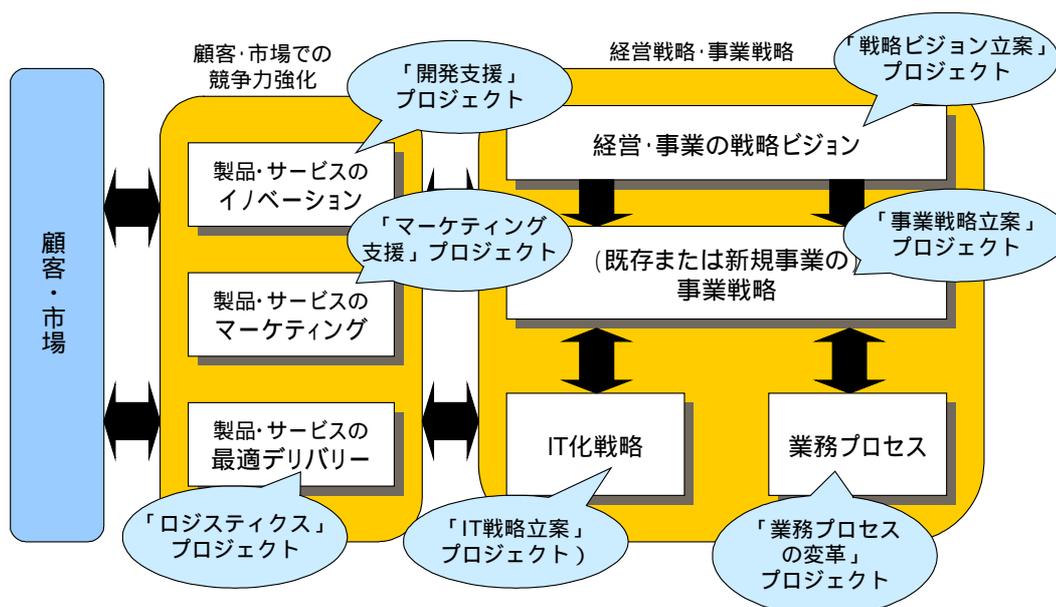
株式会社ビジネス工房

弊社のコンサルティング・サービス

(株)ビジネス工場の経営・事業コンサルティング・サービスには、以下のテーマが含まれます。



上記7つのテーマはいずれも、経営・事業戦略と競争力強化に関わる重要なテーマであり、下図に示すように企業経営における様々な側面での支援を行います。

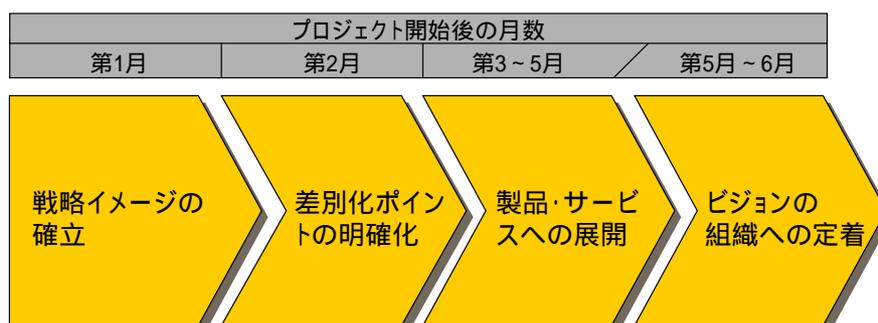


「戦略ビジョン立案」プロジェクト

企業経営(または特定事業)の「戦略ビジョン」を、下記の4つの課題に配慮し立案します。

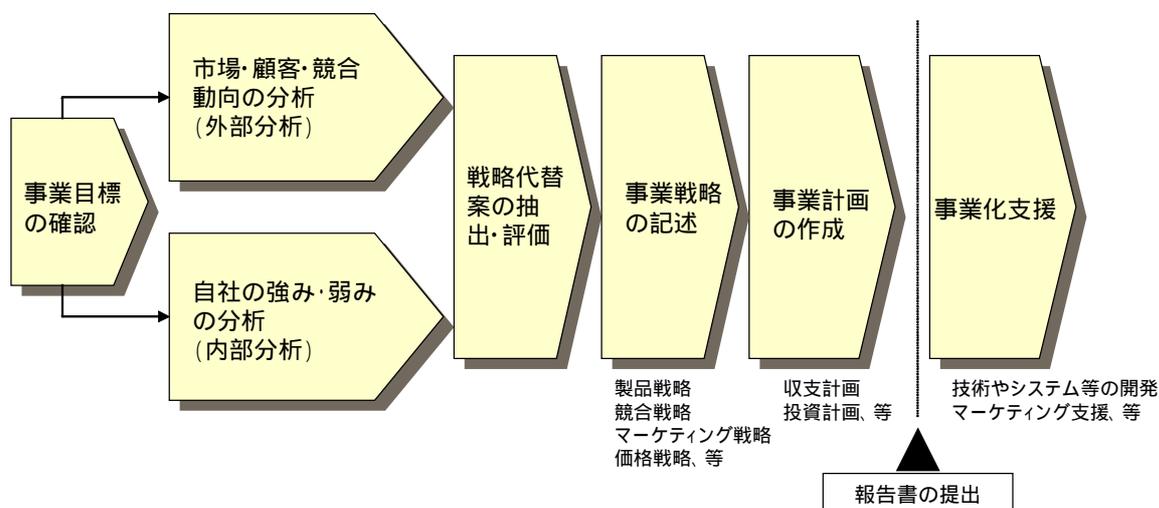
- 「戦略イメージ」の具体化 単なるスローガンではなく、戦略ビジョンを社内で適切に伝達するための参照モデル、あるいはゴール・イメージを作成します
- 他社との差別化のポイント 市場で目指すべき地位(リーダー、チャレンジャー、ニッチャー等)に応じた戦略上の差別化ポイントを、商品、市場、技術、販売戦略等の視点から検討します
- 戦略ビジョンの製品・サービスへの展開 「戦略ビジョン」を製品・サービスとして、具体的にどう実現するかを検討します
- 戦略ビジョンのDNA化 時間の経過、市場の変化と共に曖昧化しやすい「戦略ビジョン」を、組織レベルに組み込むための手段やメカニズムについて検討を行います

「戦略ビジョン立案」プロジェクトの一般的な進め方は、下図の通りです。



II. 「事業戦略立案」プロジェクト

新規事業、または企業経営の核となる既存事業について、その事業戦略を商品 / 市場戦略、マーケティング戦略、競合戦略、提携戦略等を含め立案します。



「事業戦略立案」プロジェクトでは、戦略立案のための各種分析手法(SWOT分析、市場セグメンテーション等)を利用しますが、弊社独自の分析手法や枠組みも活用します。また、戦略立案にとどまらず、その事業化段階も実践的に支援します(後述の「開発支援」プロジェクト、「マーケティング支援」プロジェクト等を参照)。

「業務プロセスの変革」プロジェクト

企業の長期的な競争力を生み出すための「業務プロセス」の見直し、変革の実現を支援します。一般的なプロジェクトの進め方は、下図の通りです。

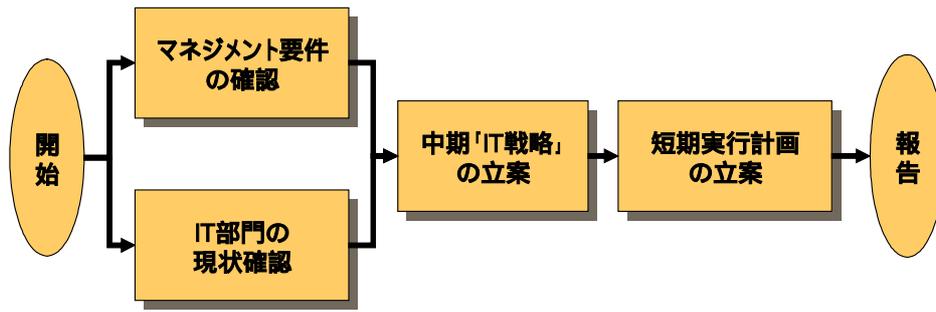
ステップ	1	2	3	4	5	6	7
	顧客視点の分析	経営視点の分析	現プロセスのモデル化	変革機会の抽出	変革案の評価	提言の詳細化	承認・合意及び具現化
目的	顧客満足をもたらす要因(プロセス性能の目標値)の明確化	経営からみたプロセスの要求条件の明確化	参照プロセスとして、現プロセスをモデル化	変革機会の案を抽出	抽出された変革案を評価し、実現可能性を検討	(ステップ5の)結果の詳細化	経営トップ層への報告・承認、並びにそのコミットメントの獲得
タスク	顧客満足度の現状把握 同目標の設定	経営戦略・事業戦略の確認 要求条件の優先順位付け	プロセスのモデル化 現プロセスの性能測定/記述	課題の把握 解決案の抽出	評価基準の設定 実現性を含む各案の評価 総合評価	提言の作成 行動計画の作成	報告書の作成 報告会の実施

「IT戦略立案」プロジェクト

経営資源の一つとして不可欠になりつつあるIT(情報技術)の活用について、その戦略立案を行います。

- ITの活用を図るべき分野・業務の明確化、優先順位付け
- IT投資の採算性目標(投資規模、期待利益等)、または既存ITインフラの評価
- 実現のためのロードマップ作成
- ITプロジェクトの進め方(アウトソーシングの活用、外部インテグレータの管理手法等)

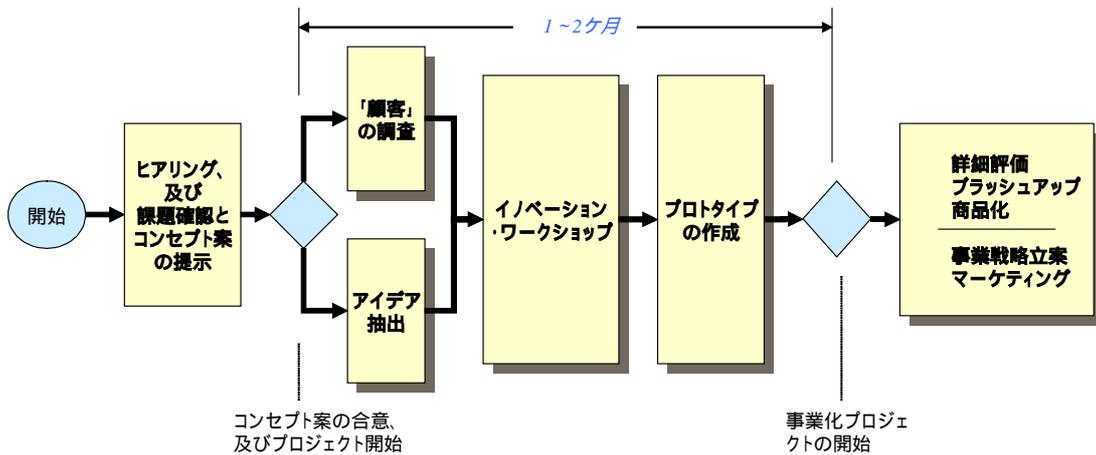
また、必要に応じて、RFPの作成支援、システム・ベンダーの選定・評価、開発プロジェクトの推進・管理等も行います。



「開発支援」プロジェクト

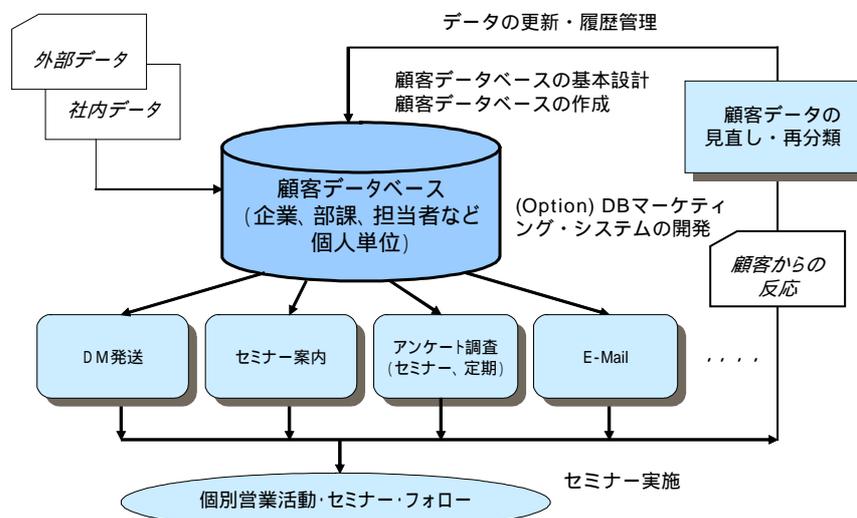
企業の成長力は優れた「製品・サービス」を持っているかどうかで決まります。この「開発支援」プロジェクトでは、例えば、自社開発技術を活かした製品やサービスの検討、既存製品の見直し等を通じて、売れる「製品・サービス」の開発を支援します。

- 新たな用途開拓
- 製品仕様の再検討
- ビジネスモデルの検討
- コンセプト・デザイン、等



「マーケティング支援」プロジェクト

「マーケティング支援」プロジェクトでは、製品・サービスのマーケティング支援を行います。特に、顧客データベースを活用したワンツーワン・マーケティングを、下図の概念に基づき支援します。



「ロジスティクス」プロジェクト

製品・サービスを、適切な場所、タイミングで「届ける」ための手段について、分析・検討を行います(ここでは、「ロジスティクス」を物流だけではなく、「受注」から製品・サービスの「納品」までの一連のプロセスを指しています)。

