

# バレオコン ジャパン 会社・サービス概要

---

**2010**



© Valeocon Japan 2010

**VALEOCON**   
MANAGEMENT CONSULTING

# バレオコンとは？

- 概要：
  - － 設立6年、在籍約100名のグローバルファーム
- 拠点
  - － 本拠地ハンブルグ(独)を中心に
    - － 欧州:英、独、仏、伊、デンマーク各国
    - － 北米:ニューヨーク、ワシントン、メキシコ
    - － アジア:東京、上海、シンガポール
- 設立の経緯：
  - － GE在籍者およびハンズオン支援を提供するコンサルティング会社パートナーらが中心となり設立
- 特徴：
  - － ヨーロッパを中心として確立した独自の手法でサステイナブル企業への変革支援を強みとする、実践ファーム。定量的成果をコミットし、組織改革の実践とその方法論を用いて常駐でクライアントと共に成果創出を実現する。  
特に、欧米においてはライフサイエンス(製薬・ヘルスケア関連機器・病院に関して実績が豊富)

# 「実践(ハンズオン)主義」なグローバルファーム



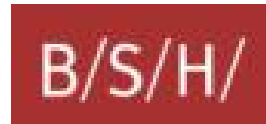
**Valeocon Americas**  
20 Consultants  
Offices: **New York**,  
Mexico City

**Valeocon Europe**  
50 Consultants  
Offices: **Hamburg**,  
Milan, London, Paris

**Valeocon Asia-Pacific**  
14 Consultants  
Offices: **東京**、**上海**、  
Singapore,

太字は、各地域のヘッドオフィス

# 弊社の顧客



# 日本法人設立趣意書

【結果を出します】というコンサルティングファームは多いが、ファームにとっての「結果」と、クライアントにとっての「結果」が一致していないこと及び、定量的な経営数値に直結する「結果」でないことが、いかに多いことか。

我々は、クライアント(経営者)が実感できる結果を事前に共有し、その達成だけでなく**サステイナブル**(永続的な)成長を支援するファームがないものかと常々考えていた。

そのため従来のコンサルティングを域を超えて、仕組みの定着化、顧客開拓、戦略的提携先開拓や経営レベルへの人材投入、海外進出支援まで視野に入れて結果にコミットするプロフェッショナルファームが、今こそ新たに必要とされているのだと気がついた。

**VALEOCON**とは「共に元気になる」という趣旨のラテン語の組み合わせから取られた社名だ。クライアントと共に、元気に成長し続ける、そんなプロフェッショナルファームを設立したい。

# マネジメントスタッフのプロフィール

## 太田 信之（アジアパシフィック代表）

- 国際基督教大学教養学部社会科学科卒  
同大学院行政学研究科行政学修士  
英国London School of Economics and Political Science 産業関係学科リサーチフェロー
- ソニー(株)  
ヨーロッパのオーディオ製品マーケティングと営業を経てソニーイタリアに出向。マーケティングおよび完成商品購買マネージャとして約700億円コンシューマー製品を一任される。在任中に在庫27%削減。
- 外資系コンサルティング会社およびGE(ゼネラルエレクトリック)にてM&A、その後の事業統合に携わり、統合後のマーケティング、営業、オペレーション全般の改革を担当し、成果を上げる。
- 戦略系のジェミニコンサルティングジャパン(現ブーズアンドカンパニー)を経て、(株)ジェネックスパートナーズを設立(取締役)し、同社にて企業再生部門の責任者を務める。
- 同社ではターンアラウンドマネジャーとして、企業の成長、再成長の潜在力を評価し、実際に不採算企業、事業の収益改善に多くの実績を残す。
- 戦略、事業再生および組織改革のプロフェッショナル

# 業界・テーマ

- 業界

- ライフサイエンス(製薬、ヘルスケア関連機器、病院)
- 金融業
- メディア、エンターテインメント
- 製造業一般
- 流通・小売業

- テーマ

- サステイナブル企業への変革
- 商品・製品開発プロセス革新
- リーン生産(トヨタ式)の実現(海外支援含む)
- 海外拠点、本社間での業務改革、海外進出(国内進出)支援
- 事業再生、M&Aおよびその後の統合(PMI)
- グローバルリーダーシップ養成(ブートキャンプ)
- 事業承継、次世代経営者の実践的育成(コーチング型)

# 顧客の感じる成果を、顧客が実現する

## どうやって？

複雑な課題をシンプルにすることで

長期的視点に立ちながら、まず成果が出ることに焦点を当てることで

体系的に、クライアントニーズに応じて、顧客と共に取り組むという姿勢を持つことで

バレオコンコーチングメソッドで共に解決策を考えるということ

クライアント先の人材を育成する、ノウハウを移転するという姿勢を持つことで

組織の様々な階層で効果的に好意を持ってもらいながら効果的に進めることで

仕事をどう進めるか、という「How」を改善し、顧客組織がパフォーマンス向上するための組織力を挙げることに焦点を当てることで、「持続的」な価値・成長を生み出す

## 顧客のどの結果に？

売上高の成長に

ブランド価値向上に

利益率のカイゼンに

運転資金の効率化に

資源の最適配分の活用に

社員がオーナー意識を持つことによるパフォーマンス向上に

リスク管理に

企業文化変革に



# ご依頼を頂くテーマについて

- 大きな改革も、第一歩から：

- 1日単位で、気づきのためのワークショップや社内プロジェクトの成果物へのフィードバック等から・・・まずは「第一歩」を出しましょう
- バリューチェーン上のどのような課題からでも始めましょう

- 第一歩でも、目的と志を持って：

- たとえ小さな一歩でも、その先に見据えるビジョンを確立したうえで進む・・・そのビジョン作りもご支援します
- 目的を持ち、体制を作り、目標を達成するまでやりきりましょう