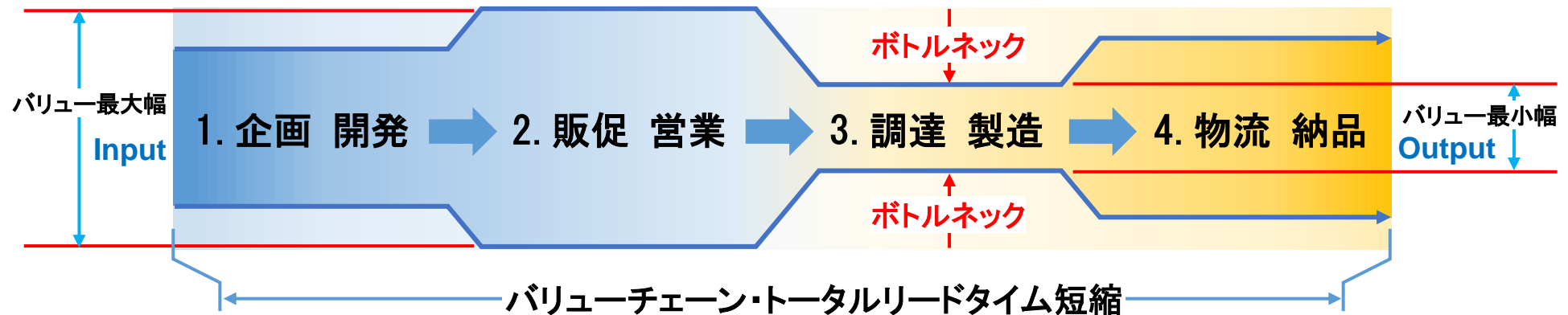


収益性向上へ経営資源バランス改革

バリューチェーン最適化 リードタイム短縮戦略

ボトルネックを正す経営資源のバリューバランス

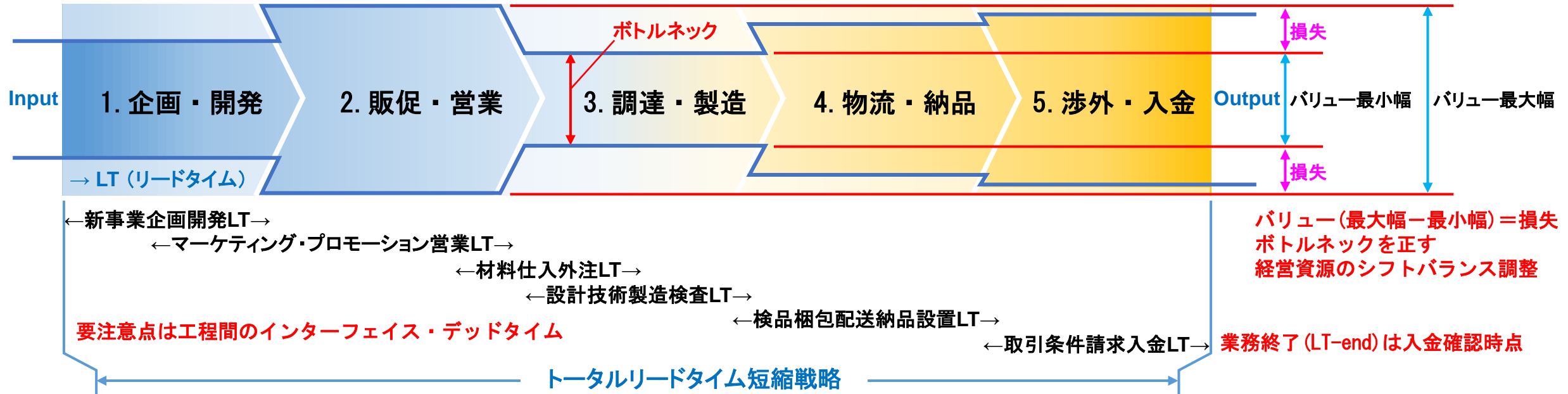


▶ バリューチェーンの最適化でリードタイム短縮

制作 (株)一光社プロ 長山伸作
ウェブサイト <http://www.s-naga.jp/>

業務プロセスの機能部門バリューの強弱振幅が大きいと、最終的にはボトルネックの最小幅成果に落ち着く

下図のバリューチェーン一例では、2. 販促・営業部門が強く、受注量が多くても、3. 調達製造部門の生産が追いつかないので機会損失を招いている



バリュー(最大幅-最小幅) = 損失
ボトルネックを正す
経営資源のシフトバランス調整

業務終了 (LT-end) は入金確認時点

バリューチェーンのトータルリードタイム(LT)を1割短縮すれば昨対売上成長性は110%が可能になる

1. 企画・開発

未来持続成長、収益源の創出
新製品、新サービス、新事業の開発
・マーケティング調査とニーズ傾向
・企画書、事業計画書の審議決裁
・プロジェクトで成功確率を高める
現状の課題を解決するアイデア
PPM分析による「負け犬」の早期撤退
・三現主義カイゼン提案制度の風土化

2. 販促・営業

STP-4Pマーケティング最適化
目的は売上成長性と連動させる利益率
・新規顧客はウェブオンオフライン開拓
・既存顧客はリアルオフライン感動体験
・ABC分析による優性顧客重点営業
アフターフォローサービス
目的はリピート率向上と客単価アップ
・ご用聞き問題解決サブスクサービス

3. 調達・製造

最重要指標は時間当り生産性
集合知現場カイゼン提案活動の習慣化
・人材能力と設備投資で付加価値額UP
・ムダ、ムラ、ムリの3M排除で時間短縮
・ジョブ型職制度で専門技術人材育成
在庫をキャッシュに還る最適化
不良在庫処分と滞留在庫の適正化
機会損失を招かない購買交渉と管理

4. 物流・納品

納期厳守、安全第一
サプライチェーンの入出荷DX見える化
材料外注調達～製品出荷POS管理
・ピッキング・包装梱包・検品出荷管理
・配送業務の外部委託安全対策
クレーム対策
納期遅延、GPS位置情報管理
返品、クレーム、トラブル緊急対応

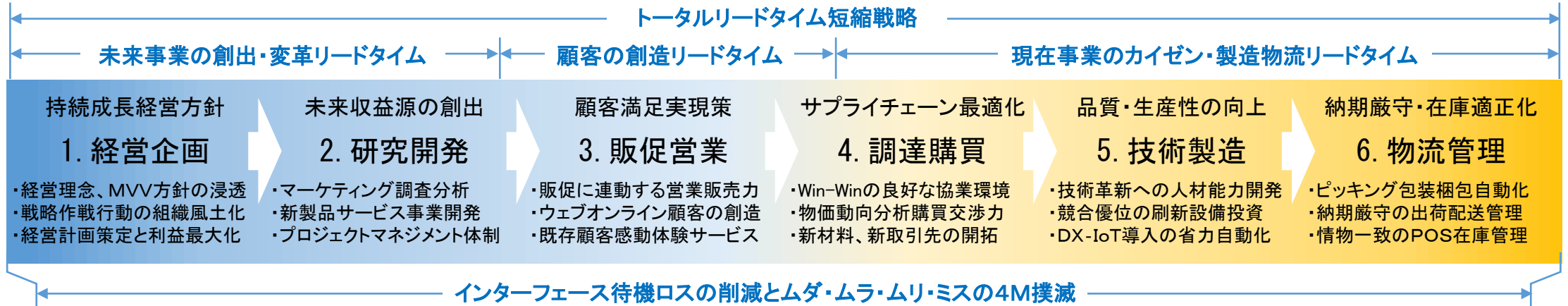
5. 渉外・入金

商流の伝票書類デジタル化
ペーパーレスデジタル化でスピードアップ
郵送費、事務経費などのコスト削減
取引条件の再交渉
手形取引解消と入金サイトの短縮
粘り強いWin-Win交渉力
「論語と算盤」のソロバンは利益の最大化

▶ バリューチェーンの最適化で収益性向上を図る

制作 (株)一光社プロ 長山伸作
ウェブサイト <http://www.s-naga.jp/>

機能部門別にバリューチェーンを構築し、バランスの執れた経営資源の配分でボトルネックのない体制を整備する
業務プロセス毎の経営課題を解決する戦略戦術展開でバリューを高め、トータルリードタイムの短縮で収益性を高める



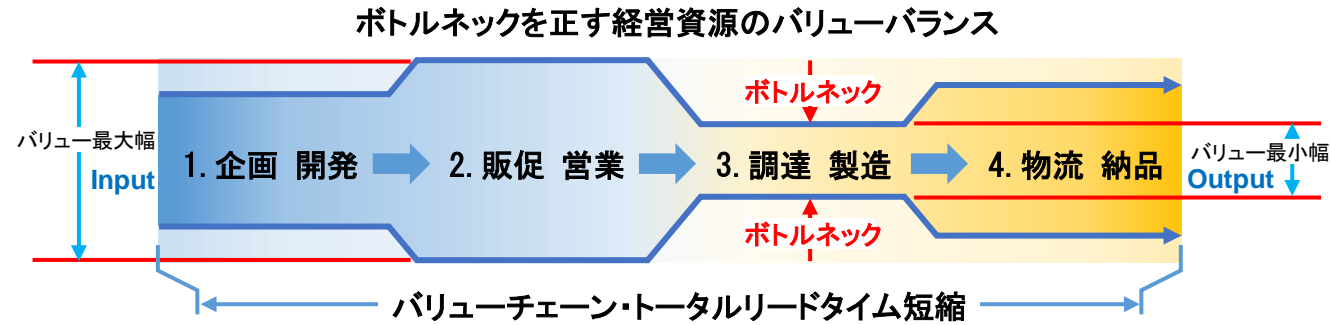
下表にはサンプルが書き込んであります。本スライドを複製して表内文をクリアするか上書きし、新たに作成して下さい。

VRIO ヴリオ分析

	現状の経営課題					
Value 経済価値	過当競争に無縁な利益の確保 全体最適の縦横組織活性化	新たなビジネスモデル創出 新事業育成への開発資金	既存顧客のABC分析重点営業 新規顧客開拓と受注量増大	取引先との価格交渉力 サプライチェーンクラスター	製造原価率の低減 高能力自動化設備投資	在庫出荷の情物一致管理 ロジスティクスDXシステム化
Rarity 希少性	ジョブ型人事制度改革の断行 高齢者活用の生涯現役制度	競合差別化技術革新知的財産 MA市場分析システム	プロモーション活動の多角化 ウェブオンライン顧客創造力	市場商材発掘調査分析力 ウェブ情報収集システム	廉価汎用機の自前専用機化 治具開発の生産技術	自前自動化配送センター 独自配送アウトソーシング体制
Inimitability 模倣困難性	独立採算アメーバ精鋭チーム 大家族主義の人権尊重理念	ブルーオーシャン戦略 選択と集中のニッチ市場開拓	三現主義顧客共同問題解決力 四段論法プレゼン提案営業力	サプライチェーンWin-Win関係 協力企業連携協定	風土化したカイゼン提案仕組 ニッチに特化した技術革新	自前地域別配送ルート 自前優良顧客特急便
Organization 組織	マネジャーの使命は人材育成 フラット二階層マネジメント組織	社外ブレインとの専門部署 全社横断プロジェクトチーム制	販促と営業の融合密接部署 個人技とチーム技の掛算評価	ヨコ組織の風通し連携調整役 全社コスト低減リーダーシップ	職務記述書による専門技術者 時間当たり生産性評価制度	部門採算制コスト管理 安全第一規律と評価制度
1~5点現状評価	点	点	点	点	点	点
戦略戦術展開策	DXクラウド電子本部の構築 経営企画スタッフの再編成 理念の再考とMVV方針定義 人材育成の新経営方針策定	定期PPM分析。問題児の市場 投入、花形成長への販促展開、 金のなる木維持競合差別化、 負け犬になる前の撤退決断	顧客の感動体験、販促展開 ウェブオンライン対面商談会 顧客ニーズ回答企画書体制 成果自主目標管理、評価制度	購買コスト1%低減諸施策 調達在庫回転率適正化管理 節税機会の不良在庫処分 購買交渉カスキルアップ研修	製造原価率1%低減諸施策 生産性向上カイゼン活発活動 多能工ワークシェア残業縮減 時間当たり生産性10%アップ	ロジスティクスDXシステム化 アウトソーシングでコスト圧縮 伝票商流のデータ配信化 製品在庫クレーム在庫断捨離
リードタイム短縮率	%	%	%	%	%	%

収益性向上へ経営資源バランス改革

バリューチェーン最適化 リードタイム短縮戦略



5年先を透視する賢い論理経営

ZOOMオンライン個別対面経営研修

油断大敵、1年後、3年後、5年後の目標を定め、具現化するウイズコロナ戦略を真剣に練り上げる

1ヶ月 22,000円(税込)のサブスクリプション研修費

- ・ 研修 PCオンラインZOOM個別対面経営戦略研修
企業風土に合わせた戦略プログラムをご提案し、未来成長の実現をサポートします
- ・ 費用 1ヶ月22,000円(税込) 研修時間は1日1回50分で1ヶ月何回でも受講できます
※通常1回50分×月4回のペースですが、時間の許す限りご希望に沿います
※契約は1ヶ月単位です。両者の納得で継続更新いたします
※研修に使用するテキスト、電子書籍は都度無料で進呈します
- ・ 対象 経営者、経営管理者、経営戦略スキルを身につけたい専門家
- ・ 講師 長山伸作 (株)一光社プロ会長
- ・ 運営 (株)一光社プロ 名古屋市南区赤坪町99-1 Tel. 052-824-0521

詳細ウェブサイト→ <http://www.s-naga.jp/>

戦略を絵に描くBSC経営コンサルタント
制作 (株)一光社プロ 長山伸作