

「業務改善」 3つの利益とは？

平成19年6月

有限会社エー・エム・アイ

3つ利益とは？

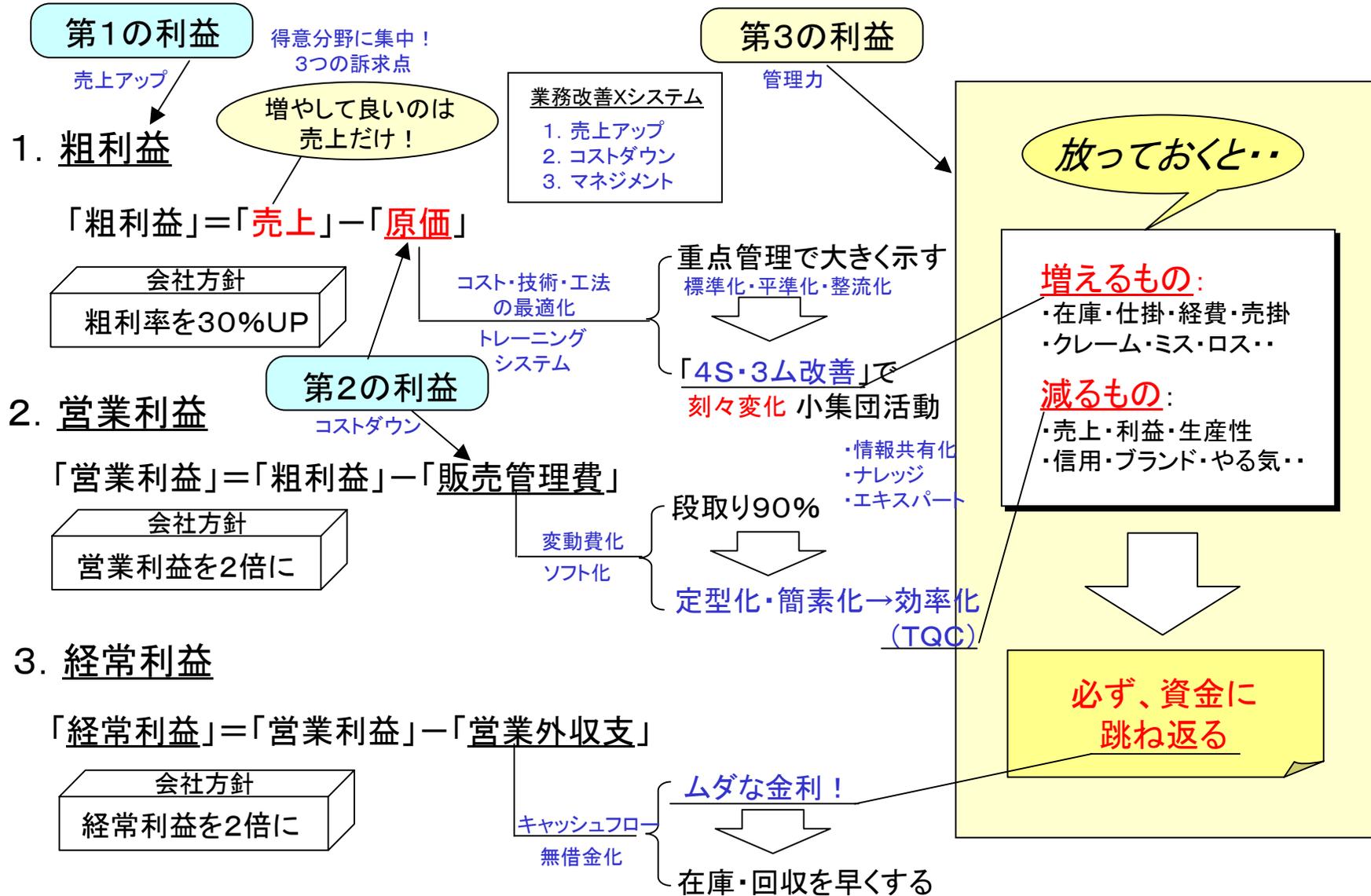
会社をよくする3つの利益

売上UPによる利益
(第1の利益)

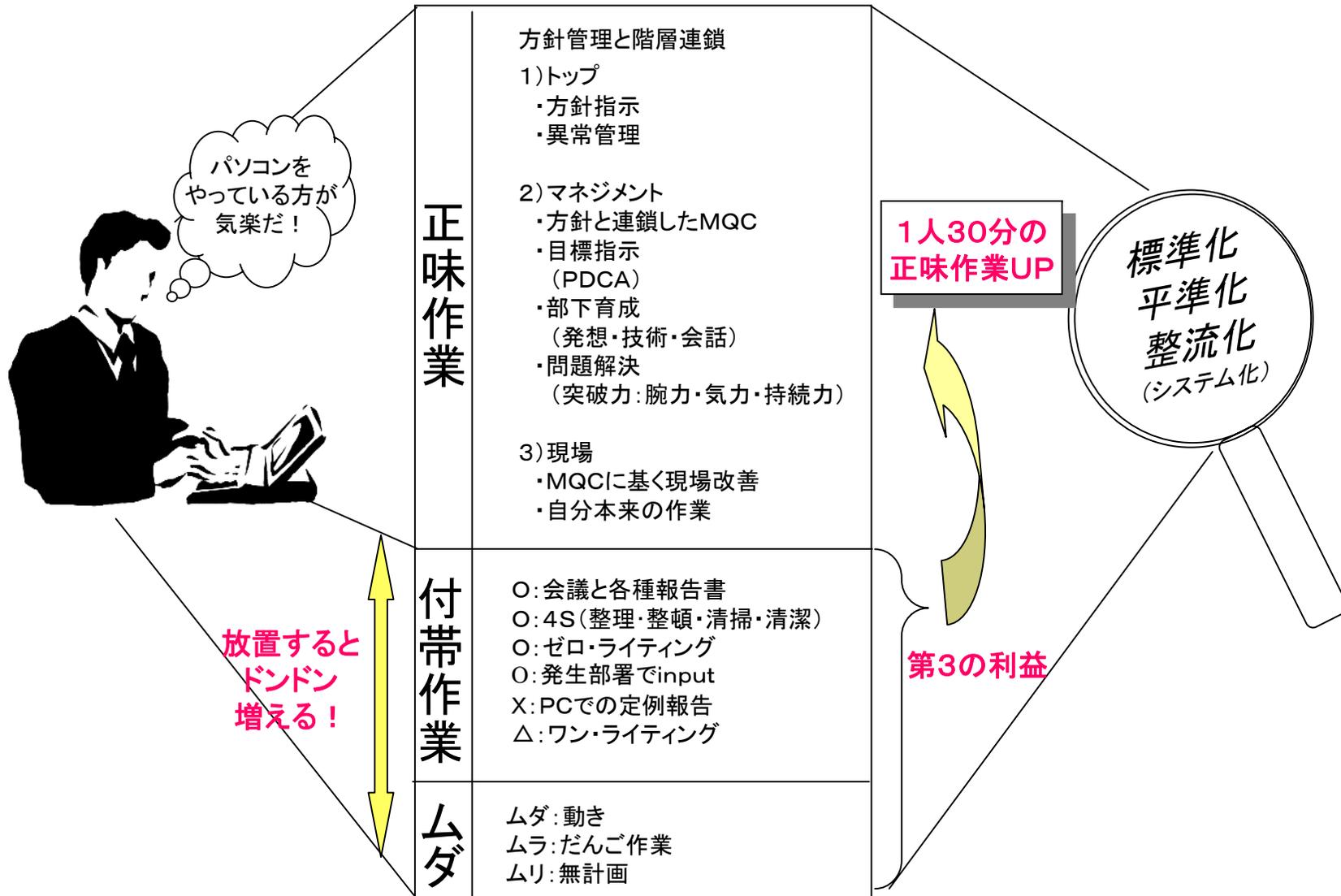
コストダウンによる利益
(第2の利益)

管理力による利益
(第3の利益)

「3つの利益」の関連図



業務改善の視点



第1の利益:売上UP

売上UPの4つの視点

「商品戦略」(得意分野に集中開発)
(商品とサービスの両面でブランディング)

「顧客戦略」(ターゲティング)
(3Sマーク主義:小さなことからコツコツと)

「コミュニケーション戦略」(認知度)
(客層グレード別:非凡化・モノ化・モデル化)

「価格戦略」(見込みと価格)
(CPFR:先行仕入れ)

第2の利益:コストダウン

コストダウンの4つの視点

「得意分野に集中」(熟練度)

(知識・経験・根性を育成)

「コスト・技術・プロセス」(最適化)

(Jit方式の業務改善で刻々変化)

「固定費:変動費化」(アウトソーシング)

(ムダな固定費を排除する)

「人材:ソフト化」(経験化・モノ化・モデル化)

(経験を共有して体験・訓練する)

第3の利益:管理力

管理力の4つの視点

4S、3Mの徹底(改善活動)

(凡事徹底)

見える化(システム連動)

(目標とのギャップ把握)

モデル化(褒める)

(報告システム:社内営業)

目標指示(とりあえず主義)

(どんどんレベルUP)

管理者のパワーUP

支援の4原則

—— 関心を示す(一緒に)

(アクションで示す)

—— 激励をする(定期的に声をかける)

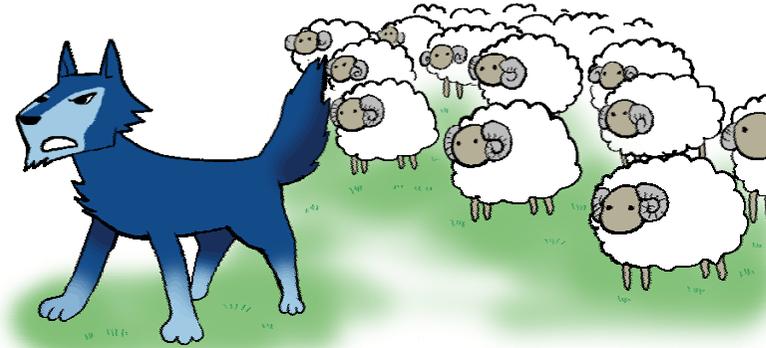
(「あれ、どう?」)

—— 助言をする(真因を気付かせる)

(ギャップを知り、課題を明確化)

—— 助力をする(情報源から)

(位相差を活用する)



強い狼

デジタル
ディバイド

リーダーシップ

IT活用



賢い羊

AMIの具体的支援

1. 売上向上コンサルティング

- ・「夢を着に」戦略策定法
- ・即時業績向上法
 - 1) Faxちらし3段活用マーケティング
 - 2) Fax&Web2.0マーケティング
- ・IT支援
 - 1) SFA・・・動態監視・ルート計画ASP
 - 2) CRM・・・エリア・マーケティングASP

2. 原価低減コンサルティング

- ・業務改善コンサルティング
 - 1) Jit方式による4S、3ム改善
 - 2) システム改善
- ・IT支援
 - 1) ビデオ・マニュアル制作
 - 2) 進捗管理システム構築

3. 管理コンサルティング

- ・ISO取得コンサルティング
- ・経営コンサルティング
 - 1) CPS法・・・課題発見
 - 2) PDS法・・・計画フォロー
- ・研修・講演
 - 1) 「バカと呼ばれるまで、やれ！」
 - 2) 「つきの神様を味方にする」
 - 3) 「NASA戦略実践法」
- ・支援
 - 1) システム構築
 - 2) ホームページ制作
 - 3) 動画、ちらし制作

戦略と意識改革

「レンガ積みの方則」

1.6²・・・参画している時の作業効率
(達成意欲がある:リーダー社員)

意外性!

1.6・・・納得している時の作業効率
(ロイヤリティがある:少し経験を積んだ社員)

まじめ!

1.0・・・やらされている時の作業効率
(誰でもできる:アルバイト・パート)

- ・マニュアル型対応
- ・拒否型対応
- ・退避型対応
- ・引っ込み型対応
- ・そわそわ型対応

自己実現

作業員



夢を着に法

得意伸長法



「マズローの欲求5段階説」

- 1.生理的欲求
- 2.安全・安定性欲求
- 3.所属・愛情欲求
- 4.社会的(尊敬)欲求
- 5.自己実現欲求

「知行合一主義」=「知識」×「経験」×「根性」

2つの「夢を着に」法

1) ブレーン・ストーミング型

- ・発散型で、全員でどんどんアイデアを出していく
- ・KJ法的にアイデアをグルーピング・階層化
- ・優先順位を検討

2) ディベート型

- ・テーマを決めて、賛成・反対に分かれてドンドン突っ込み合いする
- ・「突っ込み」を現実からの視点と未来からの視点を取り入れる
- ・それぞれから「目標」を決める

「有言実行」の世界へシフト！