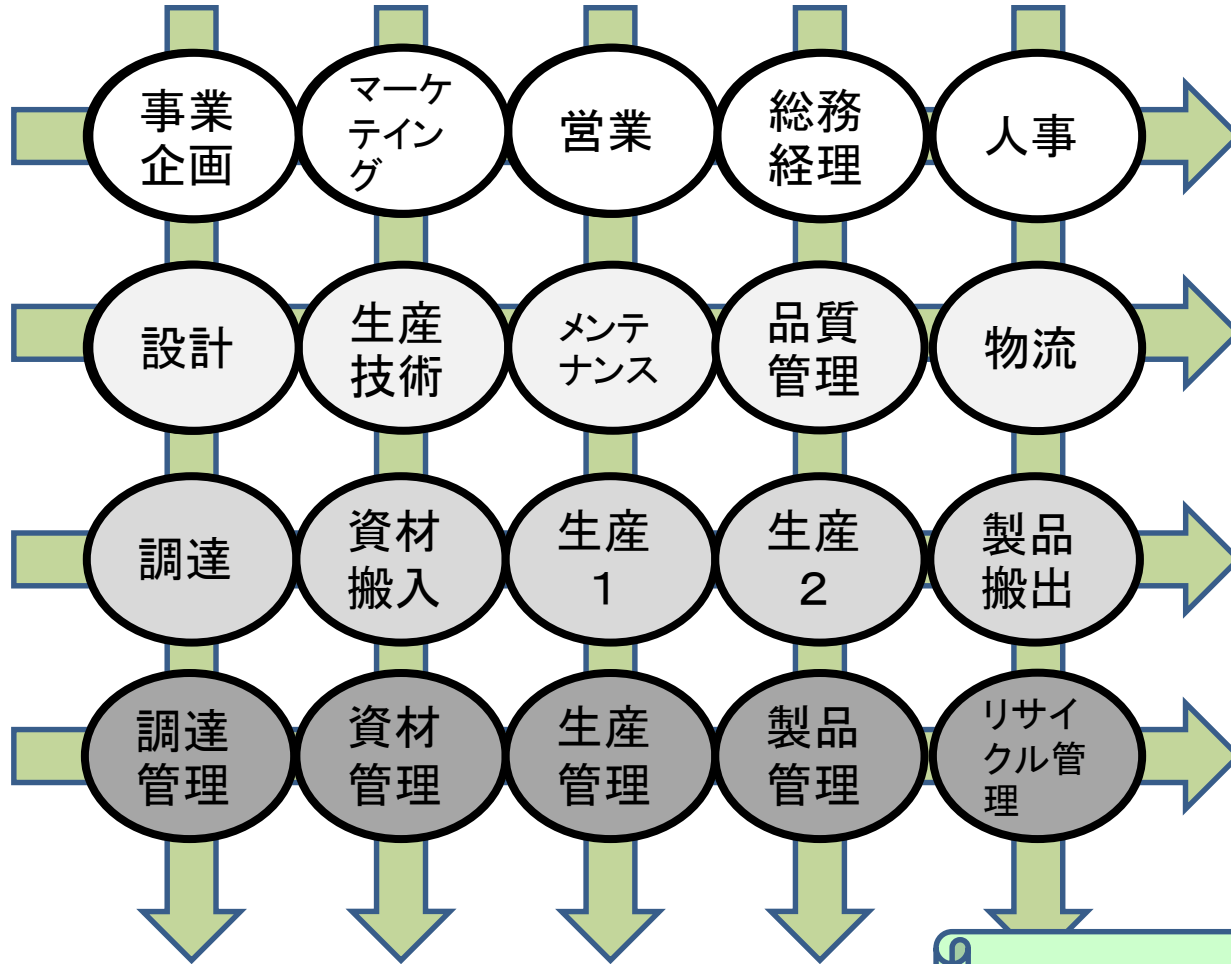


低成長時代の成長の仕方

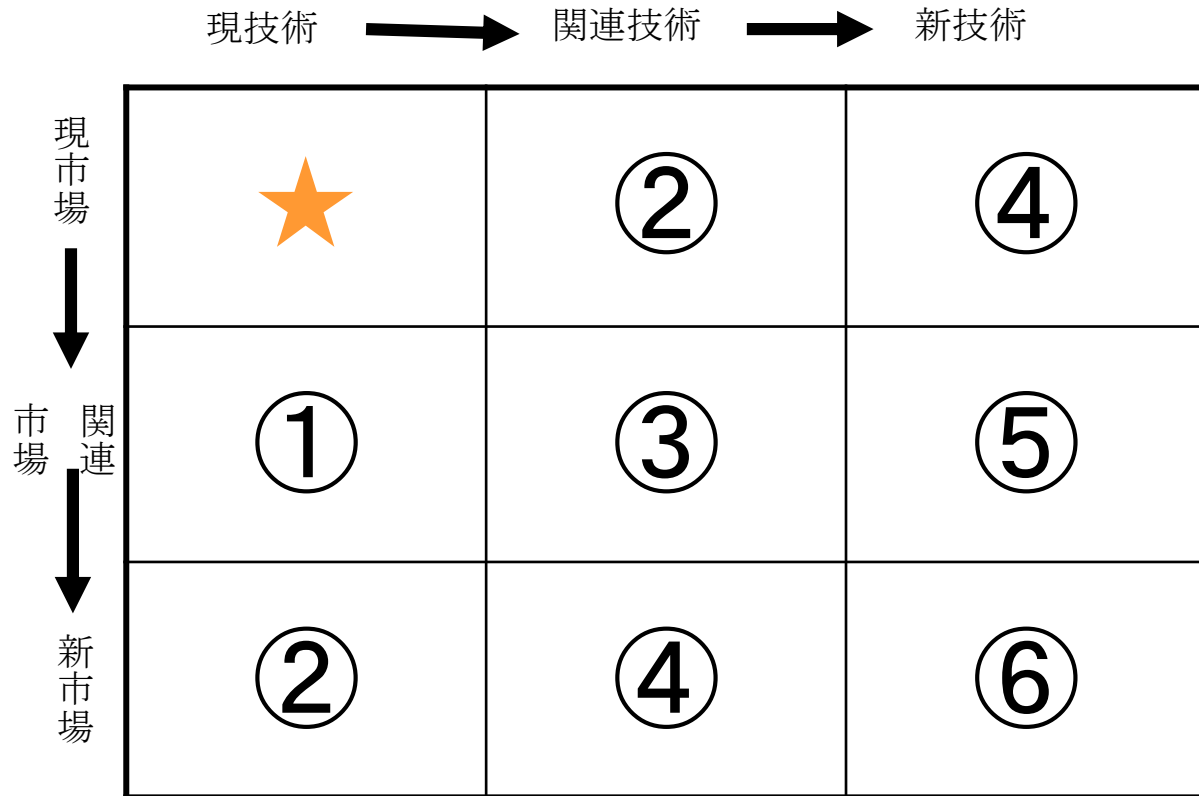
資料編

まずは現業業務の洗い出し



矢印はモノの流れ、情報の流れ、
資金の流れ

現在のコア技術の展開手順



番号は展開順

低成長でも成長している企業には**コンセプト**がある

★ コア事業に集中している

★ 結果として業務(組織)の集約、人員縮小になる
→ 低成長だからと言って、経費節減、人件費圧縮が先行しているのではない

★ 資産をフル活用している

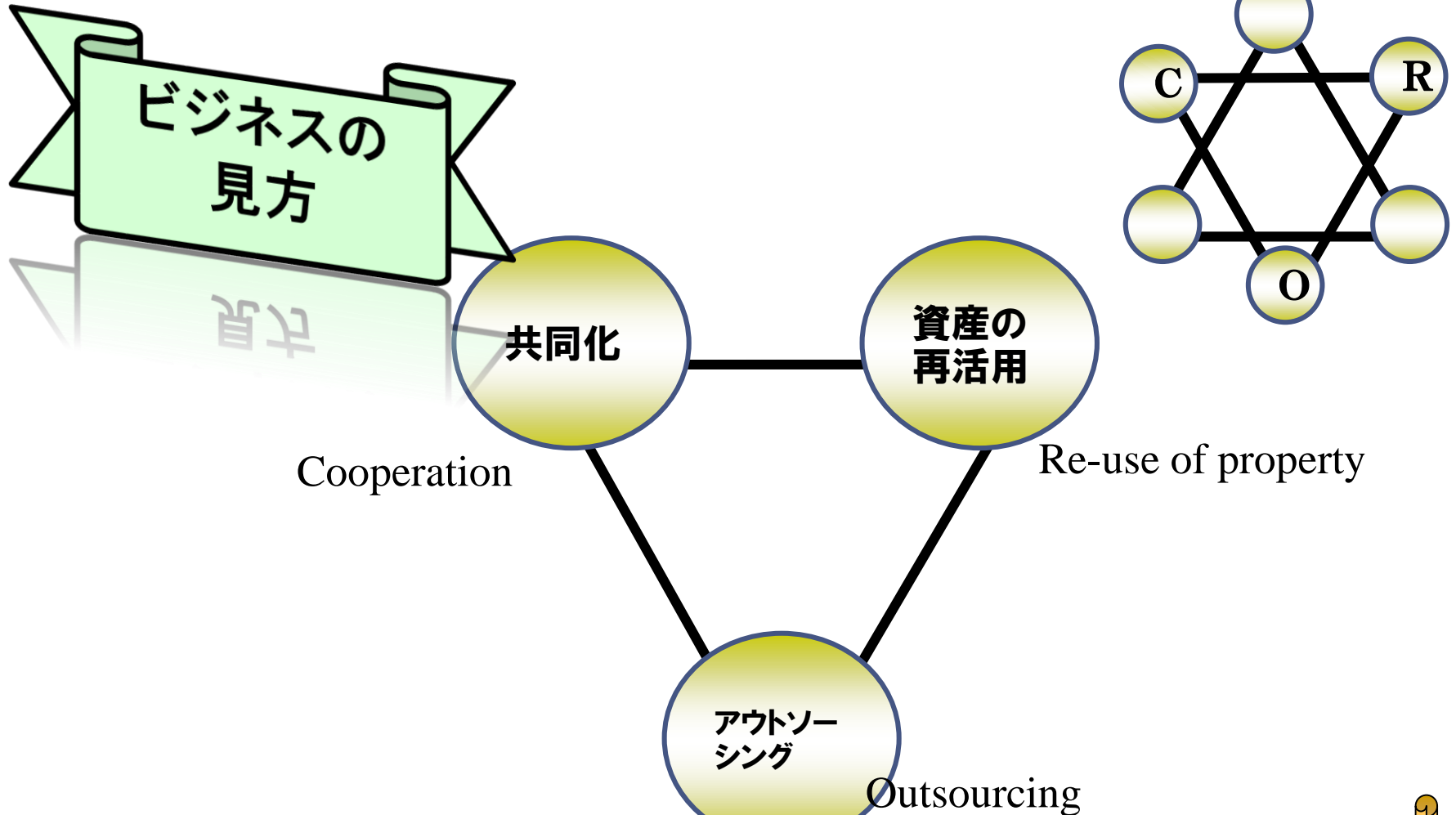
★ 結果として活用度の低い資産の売却、貸出、活用度の高い資産は24時間活用
→ 低成長だからと言って、値下げ、再投資却下が先行しているのではない

★ 専用と共同化の使い分け

★ 結果としてコア業務も専用と共同化の使い分け、非コアはアウトソーシング、レンタルなど
→ 低成長だからと言って、アウトソーシングしているのではない

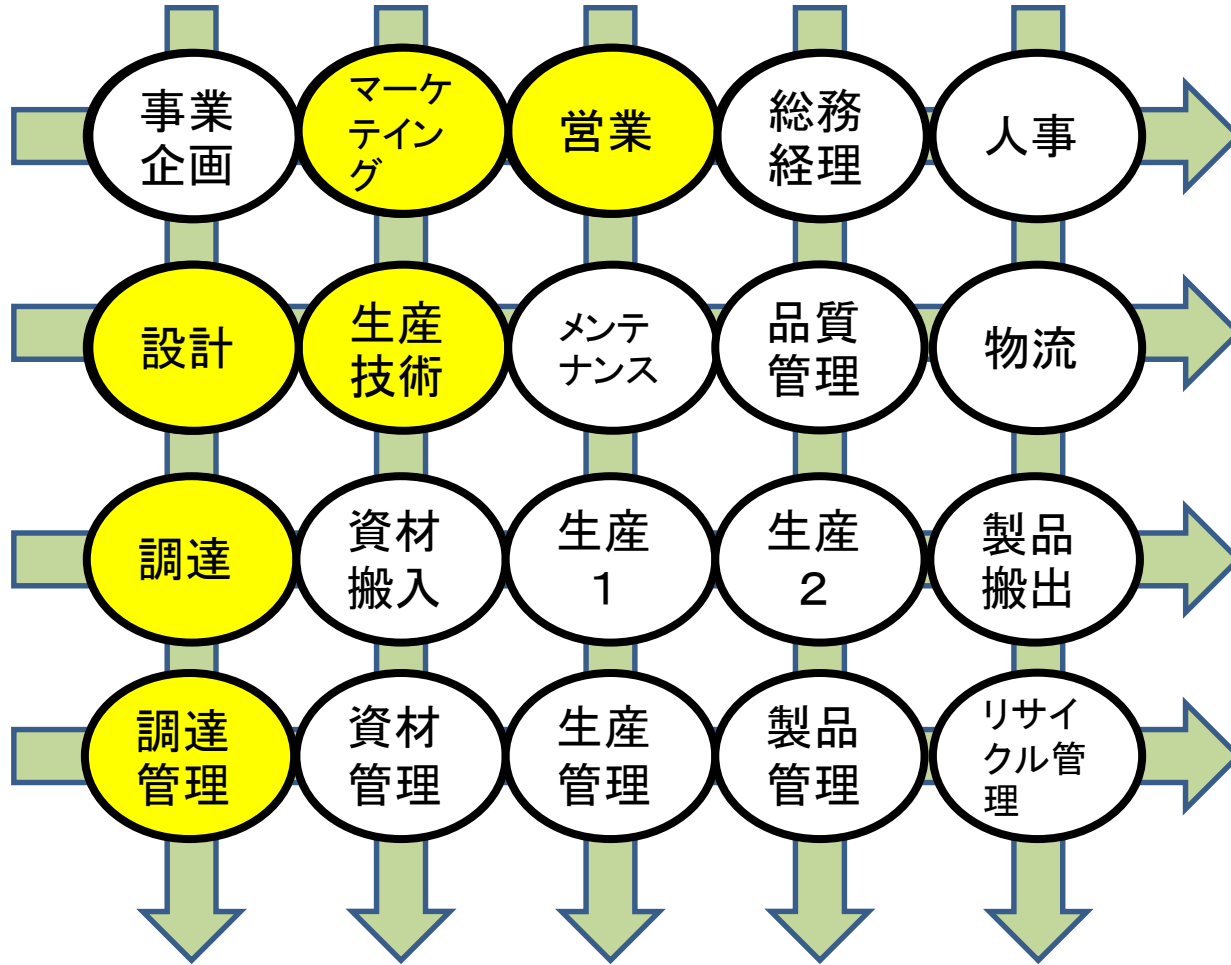
これを理解すれば新たなビジネスモデルは考えられる
中堅企業はこれを逆に利用すれば成長の余地が見える

今度は、低成長時代の事業の見方を紹介

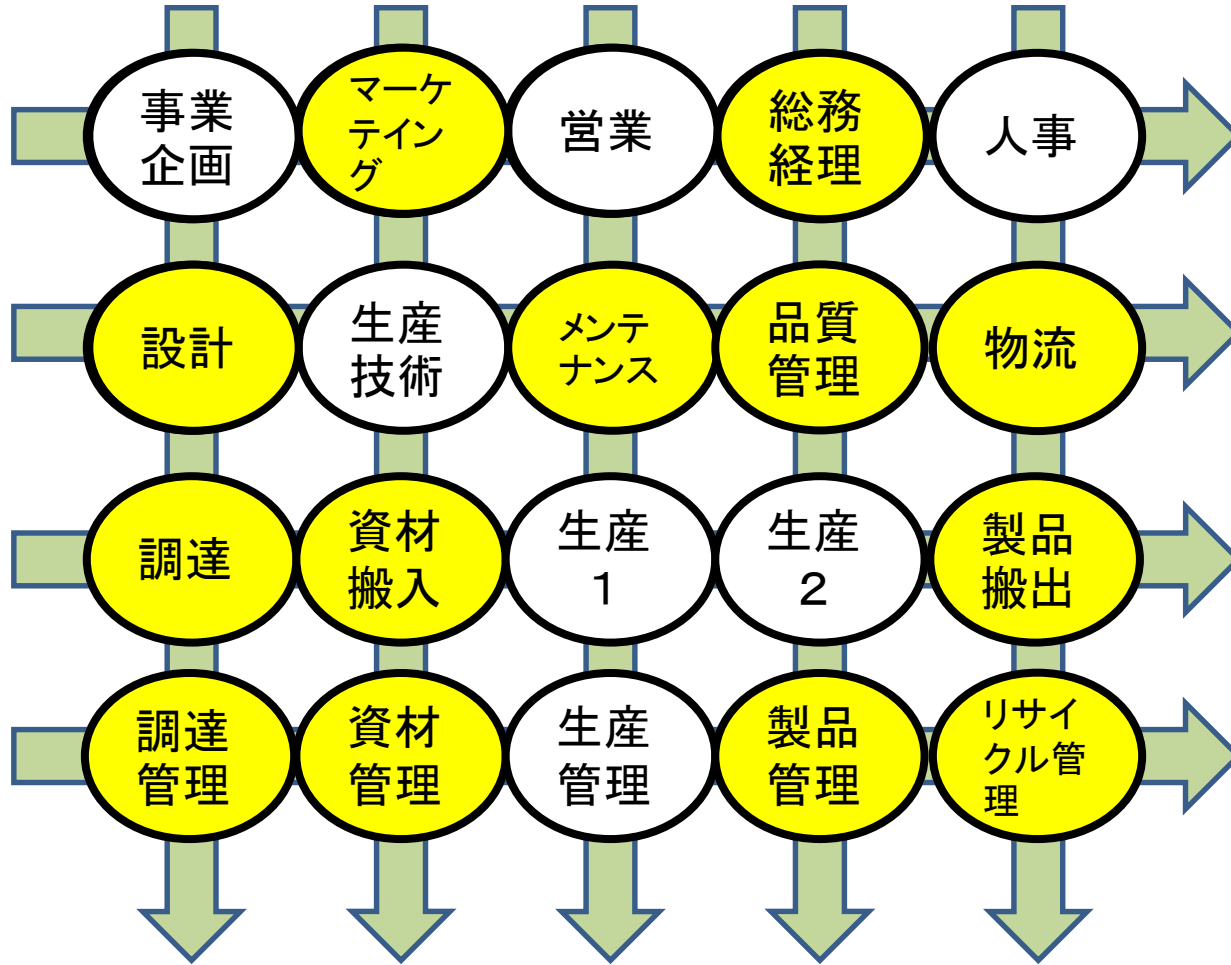


まず資産(人、構造、技術、システム等)の空き状況を可視化します。
この資産を低成長に合わせて共同化とアウトソーシングを再設計します。
これによりさらに資産の空き状況が増えます。これを成長のベクトルにして事業を発展させます。

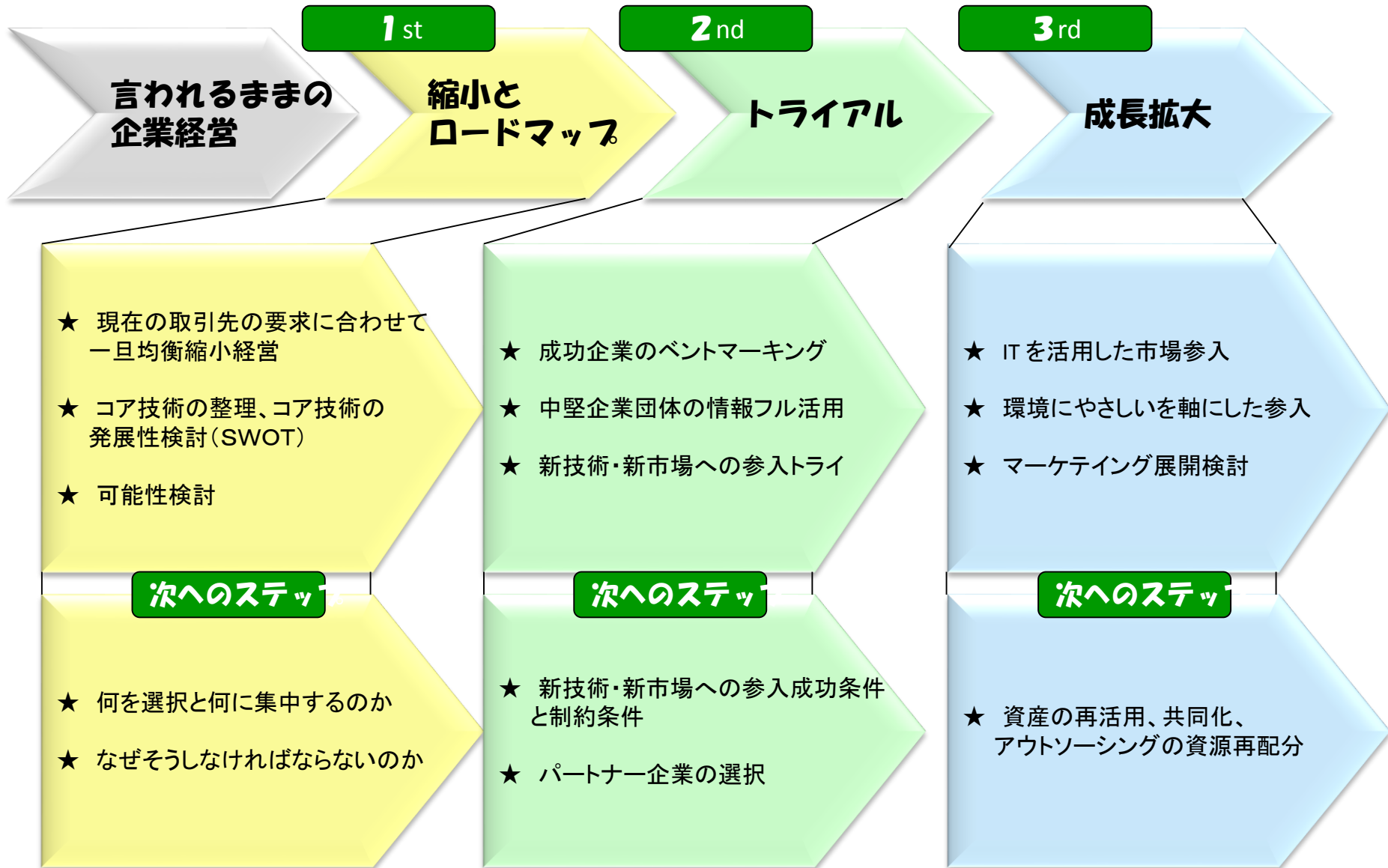
共同化の業務候補



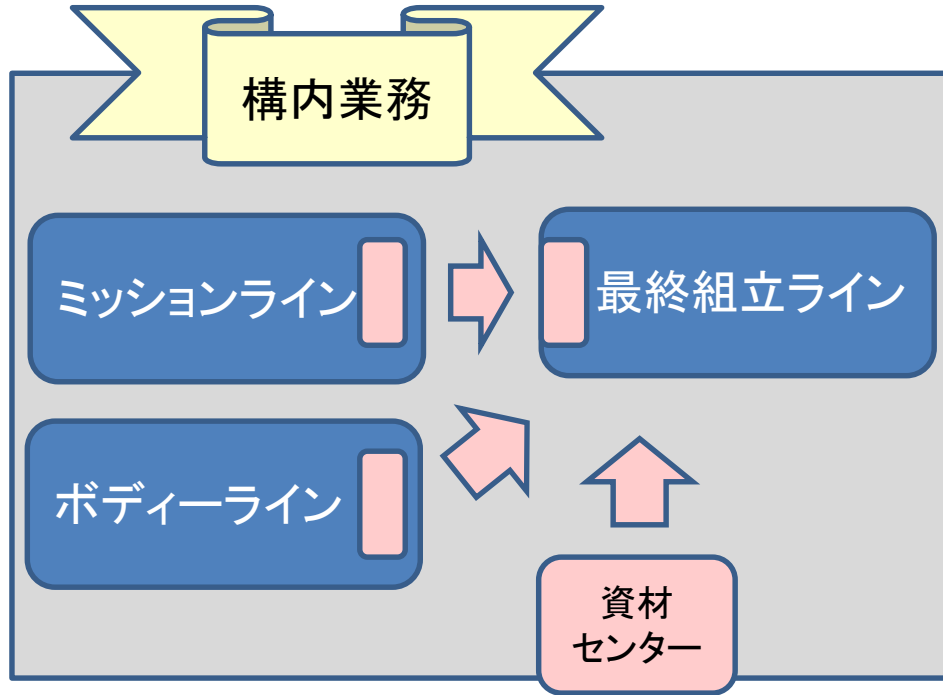
アウトソーシングの業務候補



中堅企業の成長戦略 3step

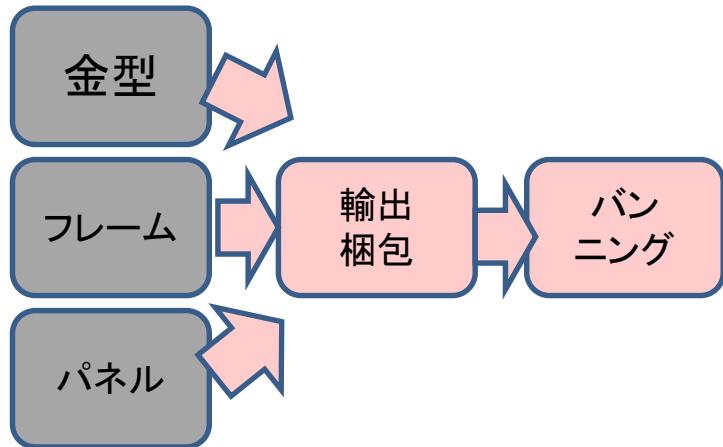


A社の多能工化



左図のこの色の部分がA社の業務
 またこの業務がすべて多能工化の対象

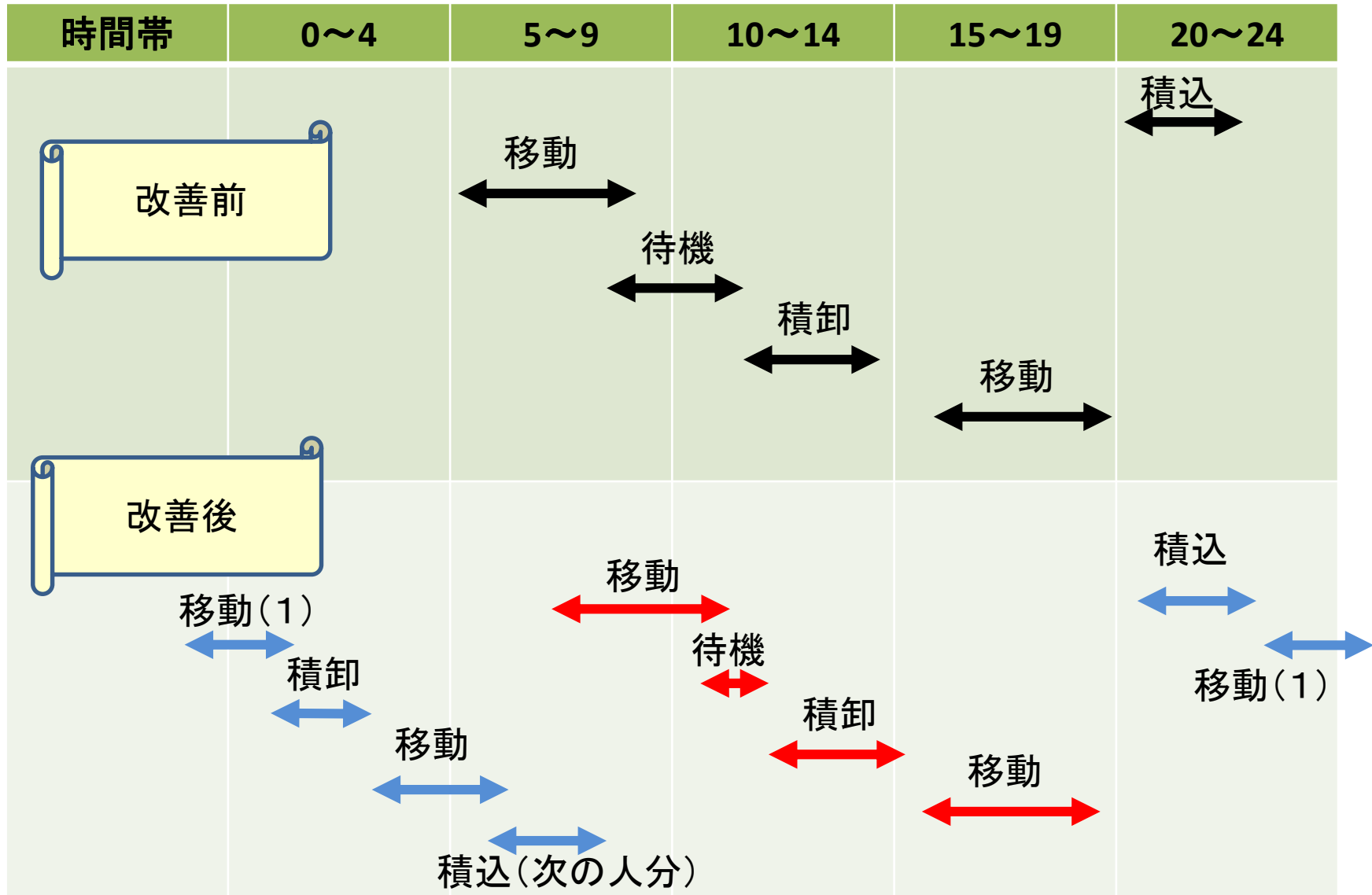
★構内業務はラインのサイクルタイムに合わせて人員投入
 ★その他の業務は1日の業務量を定量化し、人員設定
 ★これで総人員は減少、各部門で業務分担を工夫する



物量が40%ダウン後の社員数
 (余剰者は運転する)

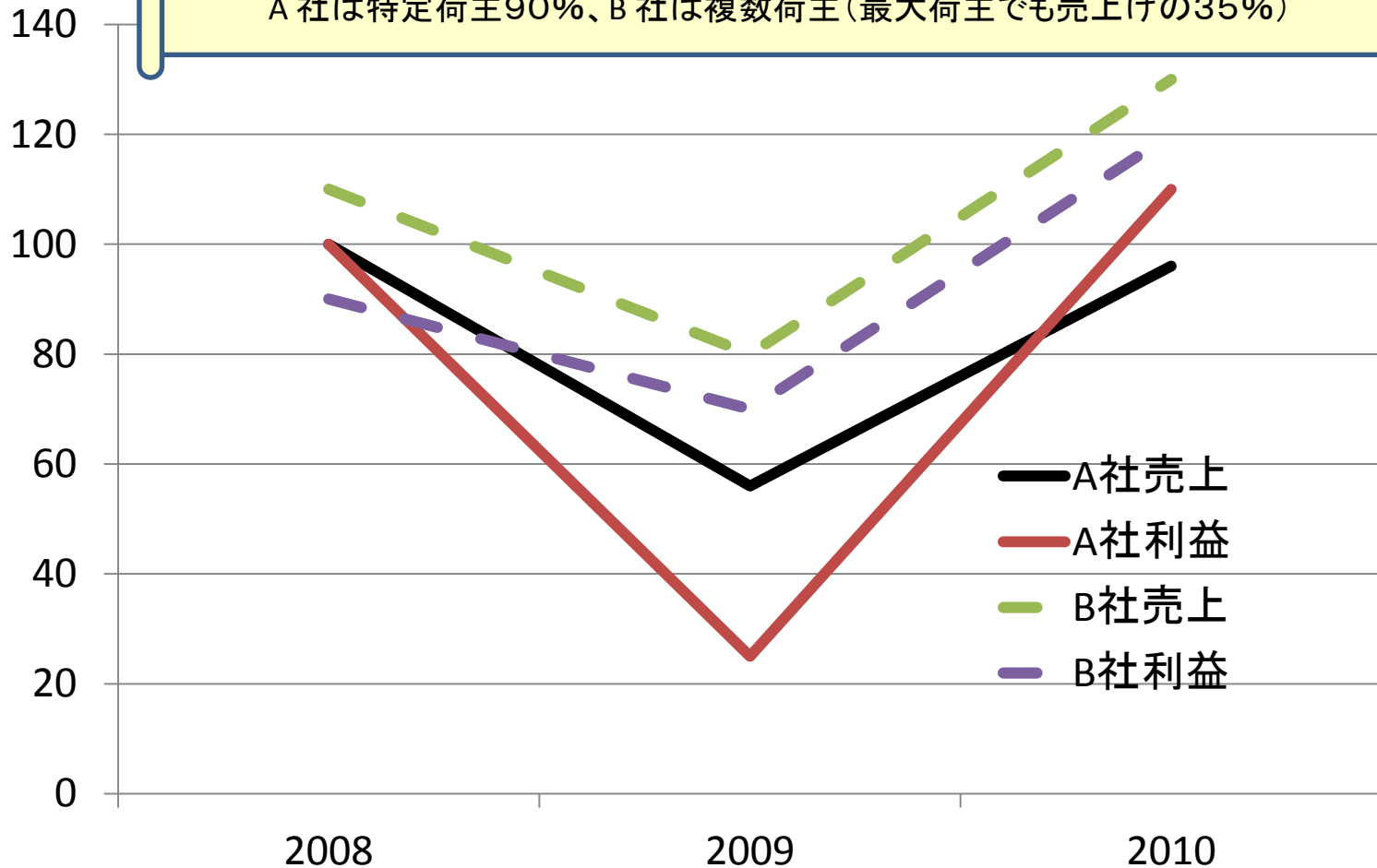
	4ヶ月後	8ヶ月後	12ヶ月後
構内	28	24~26	18~23
輸出	36	28~30	24~24
合計	64	56	47

B社の運行計画



タイプの相違する2社の事例


A社の2008年の売上、利益を100(指数表示)とする。
A社は特定荷主90%、B社は複数荷主(最大荷主でも売上げの35%)



私へのコンタクトは以下のQRからログインできます


BBF細木へのアクセス
あなたを儲けさせるコンサルタントです

知的財産のストックセンター



当社HPです。
ソリューションタグ
から知財資料がDL
出来ます。

今この瞬間の情報発信基地



中堅企業・個人向け
今の時代に合った、
「見方・考え方」
を発信しています。

事業のやり方が高度成長時代と同じになっていませんか？
昔の仕組みでは戦えません
戦うにもあなた1人では戦えません
仲間が同じ方向を向いてこそ企業は行動し始めます
仲間にも同じ見方・考え方を植え付けるための情報を発信しています