

# コンサルティングプログラムの進め方

2015年 1月 1日

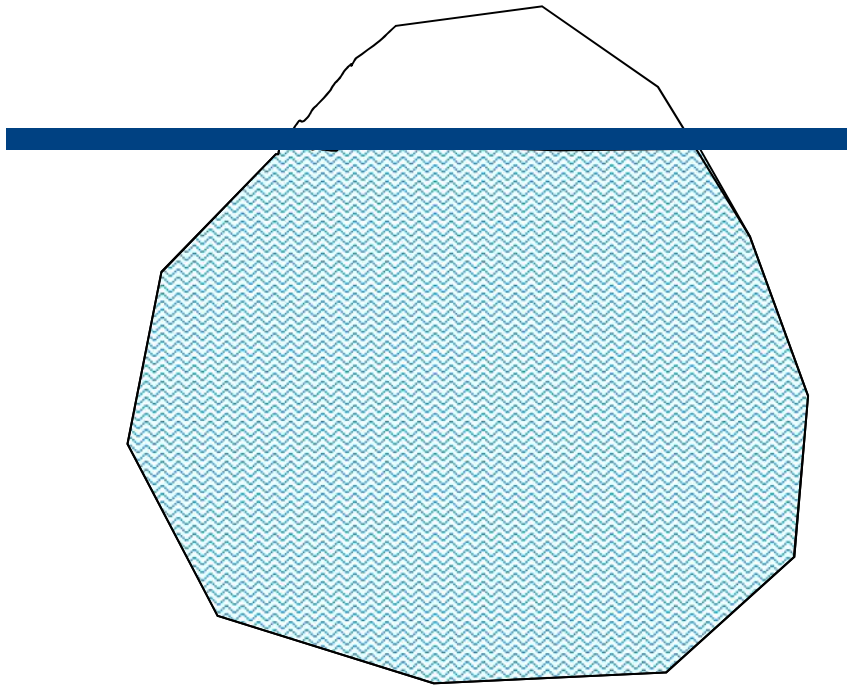
株式会社 PE 経営

矢村 弘道

# コンサルティングプログラム概要

区分	作業項目	作業担当			内容
		お客様	弊社	活動	
	活動テキスト作成		○		活動実践内容の作成とプロジェクト推進要領の作成
事前準備	現状調査表の記入	○			業務遂行に関連するデータ、実績の記入
	現状調査表の分析		○		現状データからの傾向や課題の抽出
	現状ヒヤリング		○		現状調査表を元に現状の悩みを確認
1st	業務機能系統図の作成		○原案	○	VE手法を用いて業務のあるべき姿を体系化する
	業務分担MAPの作成			○	業務系統図から現状業務の(漏れ,重複)を確認
2nd	課題の抽出		△	○	グループ討議を経て現状の課題を抽出する
	課題体系表の作成評価			○	課題を業務系統図に関連付けて階層して整理し、解決すべき課題を決定
3rd	対策内容の体系化			○	課題に対する対策内容を体系化して整理
	対策内容の評価			○	費用対効果を評価し、実施すべき対策を決定
4th	方針展開書の作成			○	対策を会社方針の中で明確に位置づけ
	実行計画書の作成			○	対策で得られる目標を明確化し、スケジュール化

## 活動の前に課題とは何か？



**顕在化している問題**「売上がギリ貧である」、ロスアップで利益が少ない」、採用したくても人が来ない」等々は実は **課題**”ではない。

氷山の海面下にある潜在化しているものが **課題**”です。

問題の解決ではなく**真の課題**”**発見**をプロジェクト参加者全員でおこない活動のプロセスの中で**人材育成**をしていくのが当社のコンサルティングプログラムの特徴です。

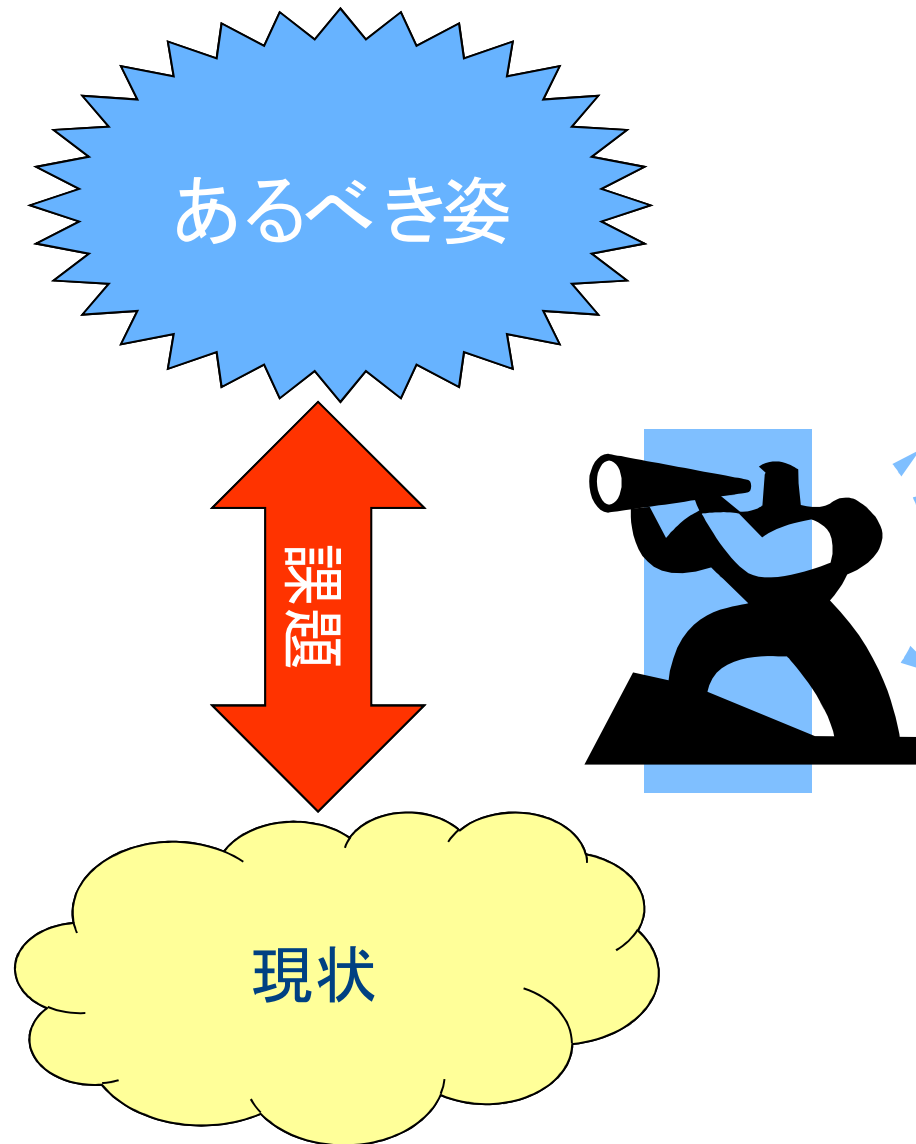
# 1st STEP:課題抽出の為のあるべき姿の策定



“VE (Value Engineering)”の手法を使ってプロジェクト参加者から該当する業務もしくは会社全体としての「あるべき姿」を策定します。

この策定プロセスで**苦しむ**ことによって始めて**課題**を発見することができる**視点**を作りあげ**人材育成**につなげることができます。

## 2nd STEP 現状把握と課題抽出 (体系化)



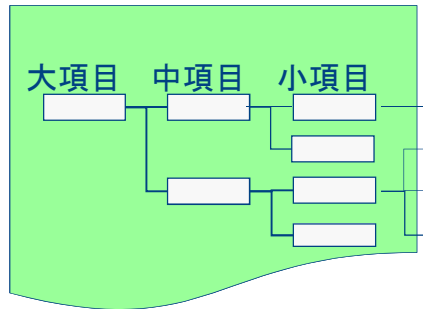
「あるべき姿」の策定で習得した視点を用いて「現状」を把握することにより、始めてプロジェクト参加者がその間の「ギャップ」を課題”として認識することができます。

この抽出された「課題」を“なぜなぜ分析”を使って体系化します。

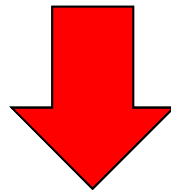
この体系化の手法も参加者に学びとって頂きます。

# 3rd STEP :対象課題と解決策の策定

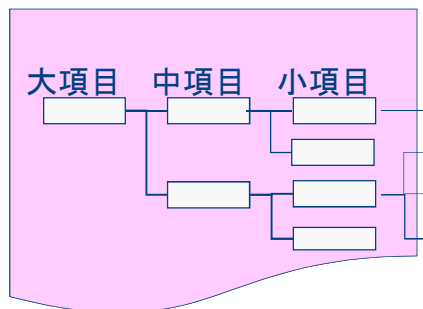
## 課題の体系



体系化された 課題”を **重要度**”と **緊急性**”を元に優先順位付けし、解決策を検討します。

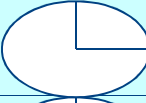



## 解決策の体系



対象とされた 課題”の解決方法を体系化し、その解決策に必要なとされる **投資**”と得られる **効果**”と出力の **スピード**”を算定して解決策の優先順位付けします。  
この評価方法も参加者に学びとって頂きます。

# 4th STEP :実践の為の「実行計画書」作成

実行計画書「1-2 :〇〇市場の開発」			
方針展開	〇期方針展開の「新規市場開発」の実行計画として活動する		活動項目 ①・・・の調査 ②・・・機能集約 ③・・・の一本化
目的	潜在顧客の掘起し	狙い ブランドイメージの拡大	投入資源 ① 1課全員 ② 課長 ③ 同上
現時点		市場開発投入日数△△日	目標 ① 受注2件 ② 招待5件 ③ 訪問30件
期末		市場開発投入日数〇〇日	活動日程 ① → ② →→ ③ →→→
関連テーマ	2-2. 営業情報のフィードバック		

実施すると決められた解決策を実践する為に、現状とその目的および解決されることで達成される目標を「実行計画書」に明確にします。

また、この解決策を実行する為に必要な工数、スケジュールを具体的に定めて、活動の進捗を管理できるようにします。

「実行計画書」の策定がまさしくPDCAサイクルのPとなり、Cの方法も明確になり、参加者が様々な活動での実現できる計画作成が可能となります。