

カイゼン サイクル エンジン

効用 1

顧問先の**体質強化**と**収益改善**
を促すクラウドBI (ビジネスインテリ
ジェンス)

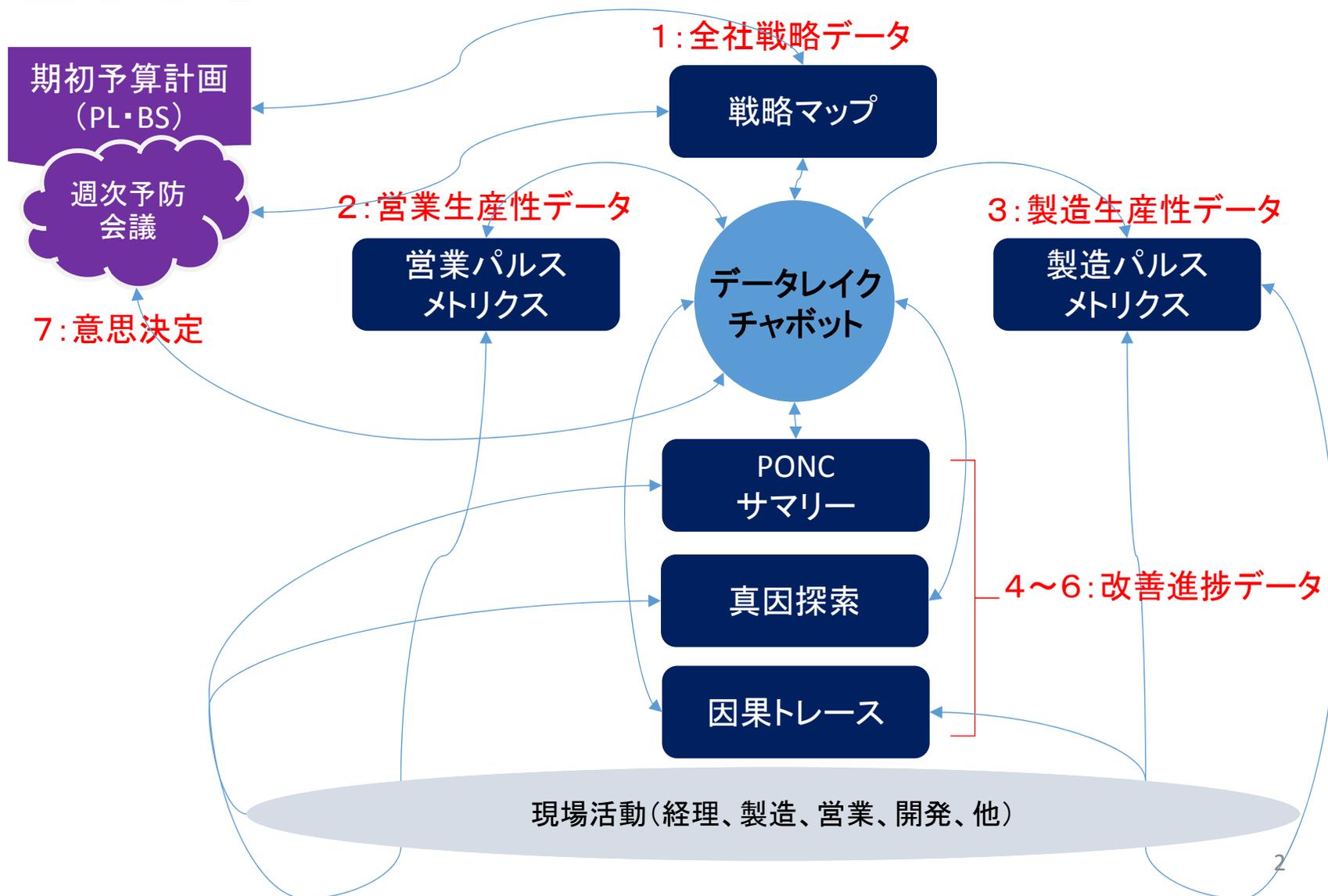
効用 2

貴事務所の「**コンサルティ
ング**」**収入の増大化**に貢献

株式会社レジリエンス
www.resilience.co.jp
清水輝幸/山田正樹
shimizu@resilience.co.jp

カイゼン サイクル エンジン

クラウド上のコンポーネント



カイゼン・サイクル・エンジン

効用 1

顧問先の**体質強化**と**収益改善**を促すクラウドBI (ビジネスインテリジェンス)

効用 2

貴事務所の「**コンサル**」**収入の増大化**に貢献

特徴①

機会損失の**見える化**
(遺失利益の金額化)

特徴②

問題解決の**自分化**
(当事者意識づくり)

特徴③

貴社顧問先への**確実な導入支援**

特徴④

長期間にわたる**プロフィット・シェア**

本BIの一番の特徴

「見える化」

機会損失の定量化

- ・ ・ 論理への対応



「自分化」

自ら問題解決する社員

- ・ ・ 情理への対応

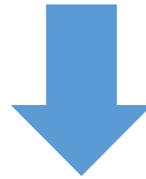
機会損失と遺失利益

1. 機会損失とは、「最良の意思決定と実行が行われな
いために、本来は獲得できる利益が獲得できずに終
わる状態」
2. 遺失利益とは、「機会損失により回収できなかった
利益額」
3. 機会損失による遺失利益 (**ponc***)には2種類
 - 顕在ポंक
 - 潜在ポंक
4. 機会損失を適切にマネージすることで利益は早期に
増加します。

【質問です！】

「一つの製品に関し、最初の部品が調達されてから出荷されるまでのリードタイムが分かりますか？」

「昨日の工程別と設備別の生産性予実を一覧で見ることが出来ますか？」

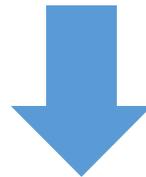


Noなら、あなたの会社の製造現場では機会損失が発生しています。

【質問です！】

「市場セグメントごとのあるべきプロダクトミックス（販売製品構成）に対して、先月までの累計実績が瞬時にわかりますか？」

「戦略商品の販売促進に関し、昨日までの営業全体の活動状況は瞬時に可視化できますか？」



Noなら、あなたの会社の営業現場では機会損失が発生しています。

PONC事例：製造生産性の計測尺度がない。

①

平成 28 年 8 月 24 日 (水)

スリッター生産日報

| 工順 | 加工指示書№ | 規格 | 目付 | 母材 | 母材重量 (kg) | 出来高 (kg) | 条数 | 分割 | 区分 | 加工開始 | 加工終了 | 段取り | 加工他 | 作業状況 (残巻コイル重量) | |
|-----|-----------|-----------|-----|-----------------|-----------|----------|----|----|------|-------|--------|------|------|----------------|-----|
| ① | | SGCC-ZSCX | Z12 | 0.8 × 144.0 × 0 | | | | | 大連 | 8:50 | 9:10 | 20 | 20 | 巻き直し | |
| ② | 01608-084 | SPHT3 | 黒 | 1.5 × 1175 | 9,260 | 9,090 | 6 | | 鎌 阪和 | 10:00 | 10:20 | 50 | 20 | | |
| ③ | 01608-083 | | | × | 9,830 | 9,654 | | | | 10:50 | 11:15 | 30 | 25 | | |
| ④ | 01608-085 | | | × | 10,250 | 10,056 | | | | 11:25 | 11:45 | 10 | 20 | | |
| ⑤ | 01608-086 | | | × | 10,310 | 10,128 | | | | 13:10 | 13:35 | 25 | 25 | | |
| ⑥ | 01608-082 | | | × | 10,480 | 10,290 | | | | 13:45 | 14:05 | 10 | 20 | | |
| ⑦ | 01608-090 | | | × | 8,250 | 8,118 | | | | 14:15 | 14:45 | 10 | 30 | | |
| ⑧ | 01608-089 | | | × | 9,530 | 9,366 | | | | 15:00 | 15:20 | 15 | 20 | | |
| ⑨ | 01608-087 | | | × | 9,640 | 9,426 | | | | 16:50 | 17:10 | 30 | 20 | | |
| ⑩ | | | | × | | | | | | | | | | | |
| ⑪ | | | | × | | | | | | | | | | | |
| ⑫ | | | | × | | | | | | | | | | | |
| ⑬ | | | | × | | | | | | | | | | | |
| ⑭ | | | | × | | | | | | | | | | | |
| ⑮ | | | | × | | | | | | | | | | | |
| 合計: | | | | | 77,550 | 76,128 | 48 | | | 歩留率 | 98.17% | 2001 | 2001 | 70 | 490 |

③

8月24日スリッター生産日報から見た生産性(機械の生産性)

| | | | |
|----------------------------|------------|-----|---|
| 規定歴時間 | 550 | ① | |
| 計画停止時間 | 昼食時間 | 60 | |
| | 休憩時間 | 10 | |
| | 安全委員会 | 40 | |
| | 計画停止時間合計 | 110 | ② |
| 発生休止 | 0 | | |
| 稼働時間 | 段取り時間 | 195 | |
| | 加工時間 | 200 | |
| | その他時間 | 45 | |
| | 稼働時間合計 | 440 | ③ |
| | 内ポンク時間 | 50 | |
| | ポンクを除く稼働時間 | 390 | ④ |
| 獲得時間 (標準時間に基づく) (ポンク時間を除く) | ベスト段取り時間 | 135 | |
| | ベスト加工時間 | 120 | |
| | ベストその他時間 | 0 | |
| | ベスト稼働時間合計 | 255 | ⑤ |

②

スリッター生産性の検討

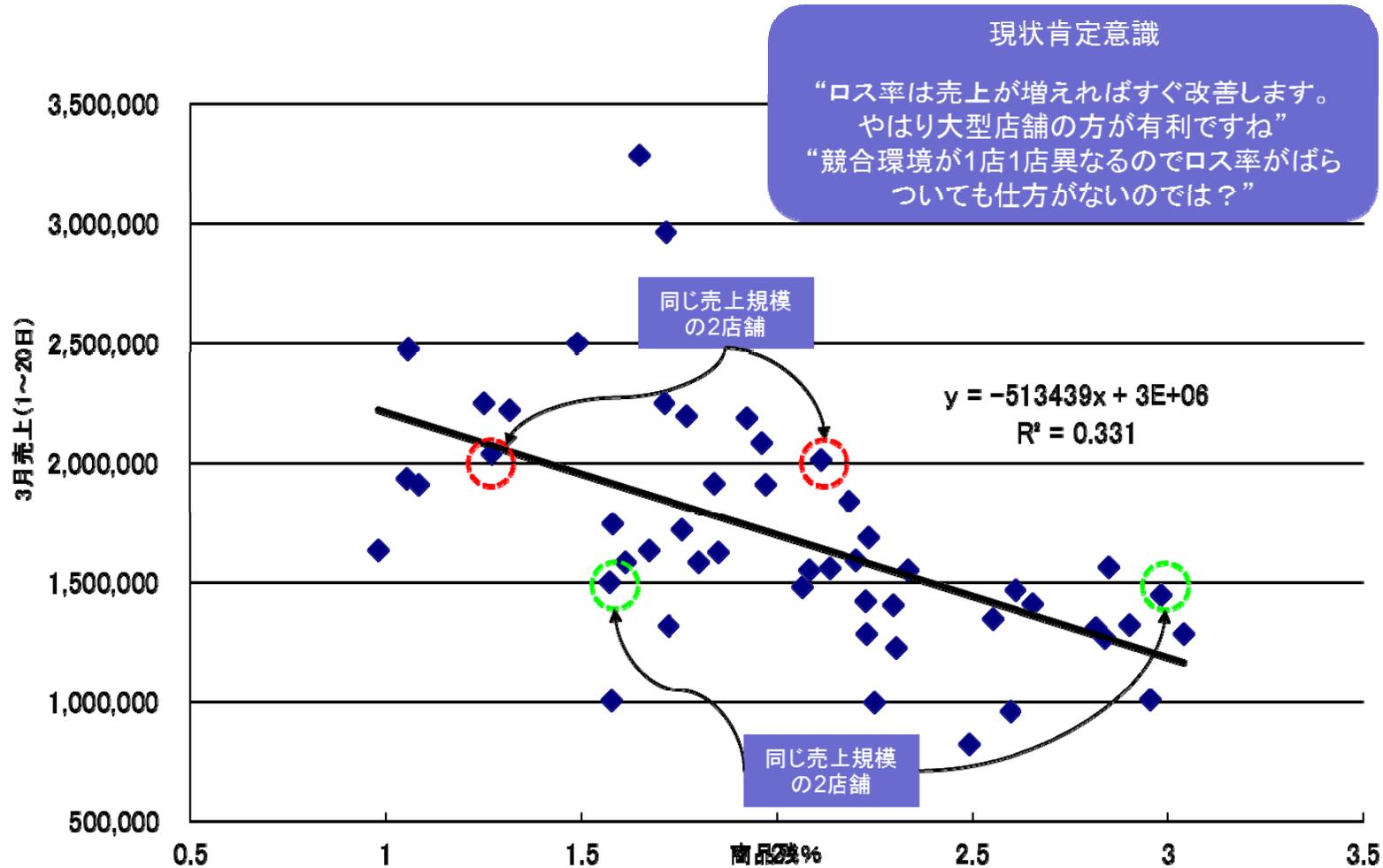
8月24日 開始時間 8:20

| 工順 | 規格 | 母材 | 母材重量 | 出来高 | 段取り | 加工 | 他 | 計 | 作業状況 | 終了時間 | 段取り | 加工 | 他 | 計 |
|-----|-----------|--------------|--------|--------|-----|-----|----|-----|--------------|-------|-----|-----|---|-----|
| 1 | SGCC-ZSCX | 0.8x144.0xc | 1,252 | 1,252 | 30 | 20 | | 50 | 巻き直し | 9:10 | 20 | 15 | | 35 |
| 2 | SPHT3 | 1.5x1175.0xc | 9,260 | 9,090 | 50 | 20 | | 70 | 195幅6条 ロス5mm | 10:20 | 30 | 15 | | 45 |
| 3 | SPHT3 | 1.5x1175.0xc | 9,830 | 9,654 | 30 | 25 | | 55 | " | 11:15 | 15 | 15 | | 30 |
| 4 | SPHT3 | 1.5x1175.0xc | 10,250 | 10,056 | 10 | 20 | | 30 | " | 11:45 | 15 | 15 | | 30 |
| | | | | | | | 15 | 60 | 昼食時間 | 13:00 | | | | 60 |
| 5 | SPHT3 | 1.5x1175.0xc | 10,310 | 10,128 | 10 | 25 | | 35 | 195幅6条 ロス5mm | 13:35 | 15 | 15 | | 30 |
| 6 | SPHT3 | 1.5x1175.0xc | 10,480 | 10,290 | 10 | 20 | | 30 | " | 14:05 | 15 | 15 | | 30 |
| 7 | SPHT3 | 1.5x1175.0xc | 8,250 | 8,118 | 10 | 30 | | 40 | " | 14:45 | 15 | 15 | | 30 |
| 8 | SPHT3 | 1.5x1175.0xc | 9,530 | 9,366 | 15 | 20 | | 35 | " | 15:20 | 15 | 15 | | 30 |
| | | | | | | | 10 | 10 | 休憩時間 | 15:40 | | | | 10 |
| | | | | | | | | 40 | 安全委員会 | 16:20 | | | | 40 |
| 9 | SPHT3 | 1.5x1175.0xc | 9,640 | 9,426 | 30 | 20 | | 50 | 195幅6条 ロス5mm | 17:10 | 15 | 15 | | 30 |
| | | | | | | | 20 | 20 | | 17:30 | | | | |
| 合計: | | | 77,550 | 76,128 | 195 | 200 | 45 | 440 | | | 155 | 135 | 0 | 290 |

生産性 56.9%
稼働率 88.6% ④÷③:ポンクを除く稼働時間
効率率 65.4% ⑤÷④:獲得時間÷ポンクを除く稼働時間
良品率 98.1% 歩留

PONC事例：同規模でも商品ロス率が大きく違う。

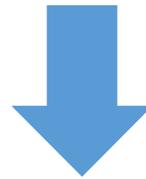
惣菜店のロス率と売上高の関係



【質問です！】

「貴社の会議では期限付きの実行策が決まり、その策は必ず実行されていますか？」

「経営者と社員のベクトルはあっているとお考えですか？」



Noなら、あなたの会社では自発的に問題解決する社員の育成が遅れています。

自発的問題解決

人心と技術が・・・

○かみ合う組織



×かみ合わない組織



自発的問題解決力の差



目標達成力の差

機会損失を率先して発見し、
その解決まで辛抱強く続ける。

この行動を支援する仕組みが

**カイゼン
サイクル
エンジン**

なのです！

カイゼン・サイクル・エンジン(KCE)の機能

- KCEはプリメイド（出来合い）のシステムではありません。
- お客様と共に作り上げていくシステムです。

但し、基礎となる部分（KCEの心臓部。データレイクと呼びます）はプリメイドです。

- この部分は、端的に表現すれば、「データの格納庫」です。
- あらゆるデータ（会計、業務、見積、議事録、アクションプランと進捗、生産情報、顧客情報、競合情報・・・）を紐つけて格納することが出来ます。例えば、A得意先に対する過去の、①見積り金額と内容、②受注金額と内容、③営業マンの行動記録、④営業マンが顧客より収集した情報、⑤上司と決めたアクションプラン・・・が指示に基づいてリトリーブできる形で格納されます。



カイゼン・サイクル・エンジン(KCE)の機能

- ユーザーはアウトプット情報を決めます。その為に、弊社はその専門的見地からどのような機会損失をトレースすべきなのかをユーザーにアドバイスします。
- 合意に至った機会損失テーマに関し、どのタイミングで、どの情報を、誰に対して、どう提供するかをユーザーと共に決めていきます。
- 多くのケースでは、①機会損失テーマと金額、②改善プラン、③改善プランの進捗、④改善プランの修正、⑤機会損失改善状況と改善行動の因果関係分析、⑥機会損失額の低減による改善利益額等が連結したアウトプット情報として定義されます。



カイゼン・サイクル・エンジン(KCE)の機能

- ユーザーは定義されたアウトプット情報に必要なインプット情報を決めます。例えば製造の場合、製造ロットごとの工程通過時間、工程間滞在時間等。
- さらに、どのデータを、どのようにして（どのようなデバイス媒体を使い）、いつ採取するのかを決めます。
- データ間でどのような連関性が必要なのかを決め、データレイク内でデータ間の因果関係がトレースする形に定義します。
- 弊社は専門的な見地から上記の活動についてユーザーにアドバイスをします。



貴社顧問先への確実な導入支援

1. 弊社は経産省認定の「経営革新等認定支援機関」であり、「IT導入支援事業者」です。以下の機能を保有し、経営とITを繋いだ改善活動を支援します。

- 経営コンサルタント
- アジャイル・クラウド開発エンジニア
- データサイエンティスト

2. 弊社には経営革新・改善の多くの知見があります。その内容は下記の書籍に纏めさせて頂いております。



「目標を達成する」技術
著者：清水 輝幸
出版社：日本実業出版社



事業再生プロフェッショナル
著者：清水 輝幸
出版社：ダイヤモンド社



ボクたち、ワタシたちが身につけたいイマどきのチームマネジメント
著者：福村 泰司、清水 輝幸
出版社：明日香出版社



「いい会社」とは何か
著者：小野 泉、古野 庸一
出版社：講談社現代新書

貴社顧問先への確実な導入支援

3. 貴社顧問先企業に導入をご納得いただくために以下のステップで進めます。
- ステップ1：貴社と弊社で協業の覚書を交わします。
 - ステップ2：弊社HP内に「IT化と企業力向上」と題したKCE説明動画を準備します。貴社には本動画を顧問先にご紹介頂きます。
 - ステップ3：ご興味を持って頂いた経営者に弊社がお会いし、経営戦略の立案と実現のためにKCEがどのように貢献するかを議論します。
 - ステップ4：活用できる補助金（ex.IT導入補助金を始めとする各種補助金）制度についてもお説明します。
 - ステップ5：上記ステップ3、4で合意に至った場合は、無償の「IT化と企業力向上のための予備診断」を実施いたします。
 - ステップ6：上記「診断」を通して、KCE導入による定量的な経営効果、展開スケジュール、予算をご説明し、合意に至った場合は導入開始となります。

長期間にわたるプロフィット・シェア

1. 貴社顧問先に発生する以下の費用の一部を貴社に還元いたします。
 - KCE導入に関するコンサルティング費用
 - KCE導入後に毎月発生するサービス費用（クラウドシステム利用料）
2. 還元するマージン率については20%を基準とし、その詳細については覚書締結時に合意します。
3. 導入コンサルティング費用は、テーマにより異なりますが、大凡50万円～500万円内に収まります。
4. クラウドシステム利用料は、サービス利用者・月あたり5000円を基準として、サービス内容により変動します。

カイゼン サイクル エンジン

協業して頂ける事務所様を募っています。

詳細についてはHP (www.resilience.co.jp/kce.html) をご覧ください。