

カイゼン サイクル エンジン

顧問先の体質強化と
収益改善を促すクラウドBI

貴事務所の コンサルティング収入増大化支援

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

論理への対応

「見える化」
機会損失の定量化



情理への対応

「自分化」
自ら問題解決する社員

1. 機会損失とは、「最良の意思決定と実行が行われなかったために、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、顕在ポंकと潜在ポंकの2種類がある

* PONC: Price of Non-Conformance to requirements (要求水準を遵守しないことにより発生するコスト)

システムの詳細は別紙または弊社ホームページをご覧ください

<http://www.resilience.co.jp/kce.html>

貴社顧問先への確実な導入支援

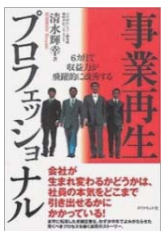
弊社は経産省認定の「**経営革新等認定支援機関**」であり、「**IT導入支援事業者**」です。以下の機能を保有し、経営とITを繋いだ改善活動を支援します。

- 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

弊社には経営革新・改善の多くの知見があり、その内容は下記の書籍に纏めています。



「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



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: 古野 庸一、小野 泉
出版社: 講談社

長期間にわたるプロフィット・シェア

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／導入後に毎月発生するサービス費用（システム利用料）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。

詳細は別紙または弊社ホームページをご覧ください