

受注生産型製造業のための  
『ビジネスモデル革新』  
コンサルティング  
に関するご案内

いくら頑張っても、儲からないのは何故か？  
「高収益企業」に生まれ変わるためのプロセス変革のススメ



## はじめに

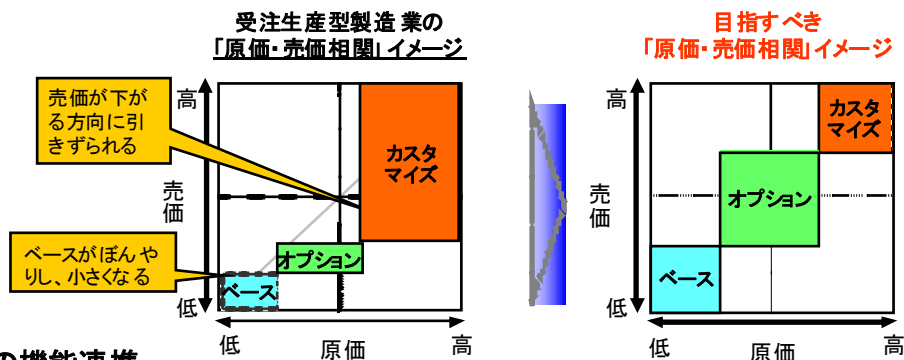
- 高品質化、低コスト化、短納期化等、顧客要求の高度化が進む中、多くの受注生産型製造業では以下のような問題を抱えています。
  - ◆ 顧客の要求仕様がなかなか決まらず納期対応が大変。
  - ◆ 案件の手離れが悪く追加コストが発生する。
  - ◆ 仕様変更に伴い不良の発生など現場が混乱する。
  - ◆ 部門間のコミュニケーションが悪く、仕様漏れ・設計変更漏れが発生する。
  - ◆ 繁忙差が大きく製造負荷のアンバランスが大きい。
  - ◆ 仕掛在庫が多く、資金繰りが大変。 etc.
- こうした現象は、従来型のビジネスモデルの限界、すなわち、旧態依然とした取引慣行の下で、多種多様な顧客要望に振り回され、「忙しい中で儲からない」構造に陥っていることを示しており、新たなビジネスモデルの構築が求められています。
- 当研究所では、「設計思想の確立」と、「営業と技術の機能連携」こそが受注生産型製造業における『儲かるビジネスモデル』の要諦であると考え、その実現のための現状調査・分析から体系的なソリューション提供まで一貫してご支援する受注生産型製造業に特化した「ビジネスモデル革新」コンサルティングをご提供しております。
- 本サービスは、中長期的視点からビジネスモデルそのものを抜本的に見直したいとお考えの受注生産型の中堅・中小メーカーにお勧め致します。

## サービス・コンセプト

### ■ 設計思想の確立

新製品開発時には、明示的ではないにせよ、その製品が利益を確保するために守るべき設計思想があったはずですが。にも関わらず、誤った“顧客満足度向上”の掛け声のもとで、顧客に言われるままにカスタマイズを行っていくうち、設計思想そのものが崩れてしまっていることに大きな問題があります。

当研究所は、製品には利益を確保する上で本来変えてはいけないベース部分と、顧客仕様に応じて変化するオプション・カスタマイズ部分があり、この構造が設計思想として確立されていることが不可欠であると考えています。かつ、その設計思想そのものもニーズの変化に応じて常に見直されていくことが重要であると考えます。



### ■ 営業と技術の機能連携

設計・製造プロセスにおいて発生する問題の多くは仕様把握の不十分さに起因しています。仕様把握の難しさは顧客側の要因とされるケースが多いようですが、当研究所ではむしろ営業と技術の連携の悪さに本質的な原因があると考えています。

営業－技術－製造の連携強化の重要性は以前より指摘され、多くのコンサルティング会社やSIベンダーがソリューションを提供していますが、ほとんどが技術と製作の連携に着目したものです。

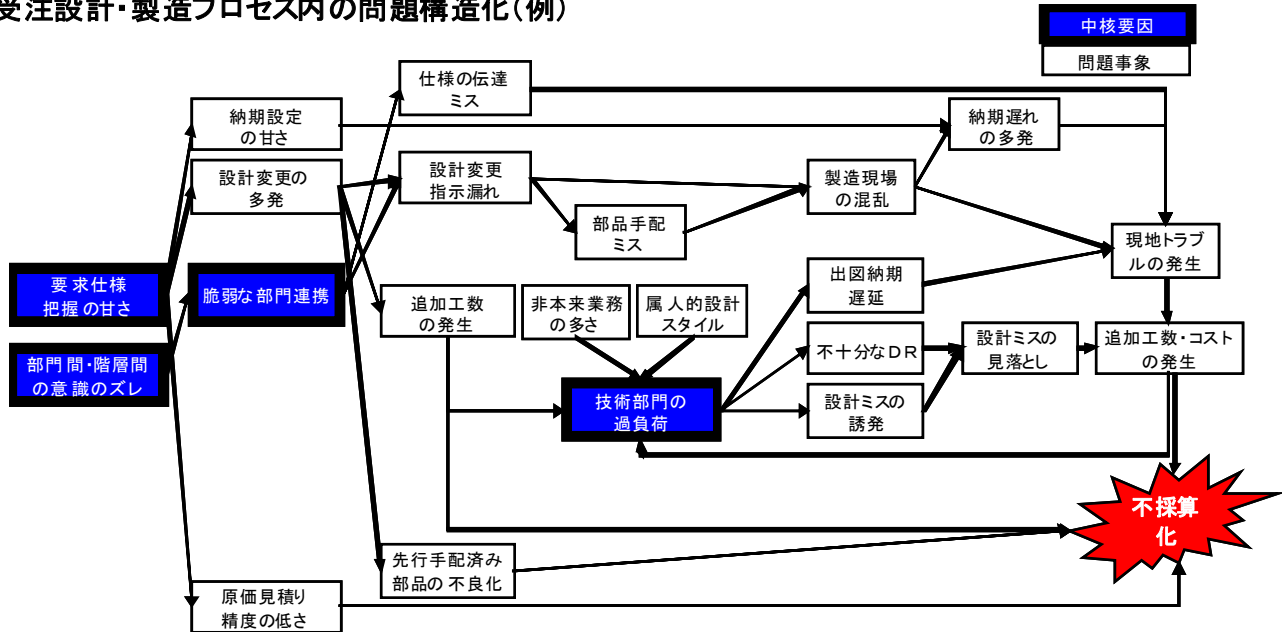
当研究所では、技術と製作の連携もさることながら、**営業と技術の機能連携こそより重視すべきであると考えています。**営業と技術が上記の設計思想を共有し、顧客に対して提案型の商談を進めることで、要求仕様の把握は格段に改善され、現場のトラブル極小化・不採算案件の削減につながります。

## 本サービスの特徴1： 本質を見抜く現状分析

設計・製造プロセス内で発生する大小さまざまな問題に個別に対処しているだけでは本質的な問題解決につながらないばかりか、より大きな問題が発生することにもなりかねません。

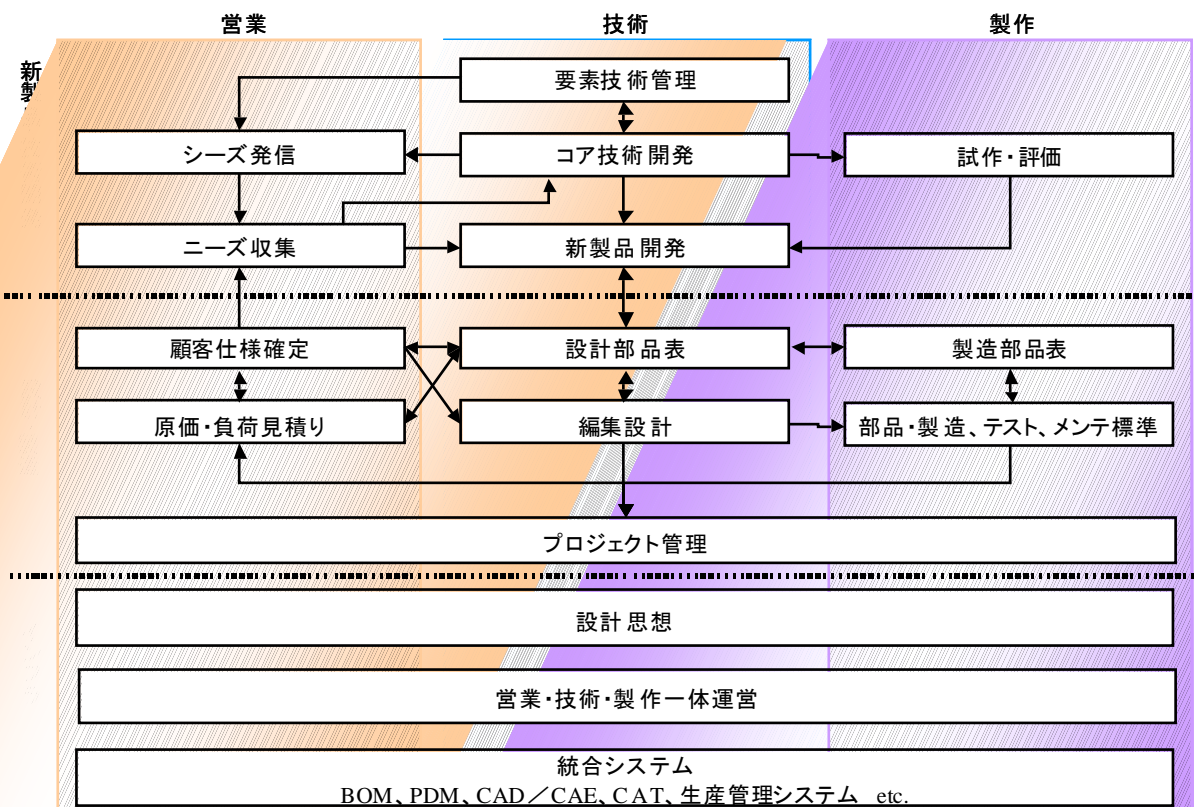
当研究所では、プロセス内部で発生しているさまざまな問題とその因果関係を構造化することにより、「問題の全体像」と「根本的な問題」を的確に把握し、そこにメスを入れることでプロセスの抜本改革を実現します。

### 受注設計・製造プロセス内の問題構造化(例)



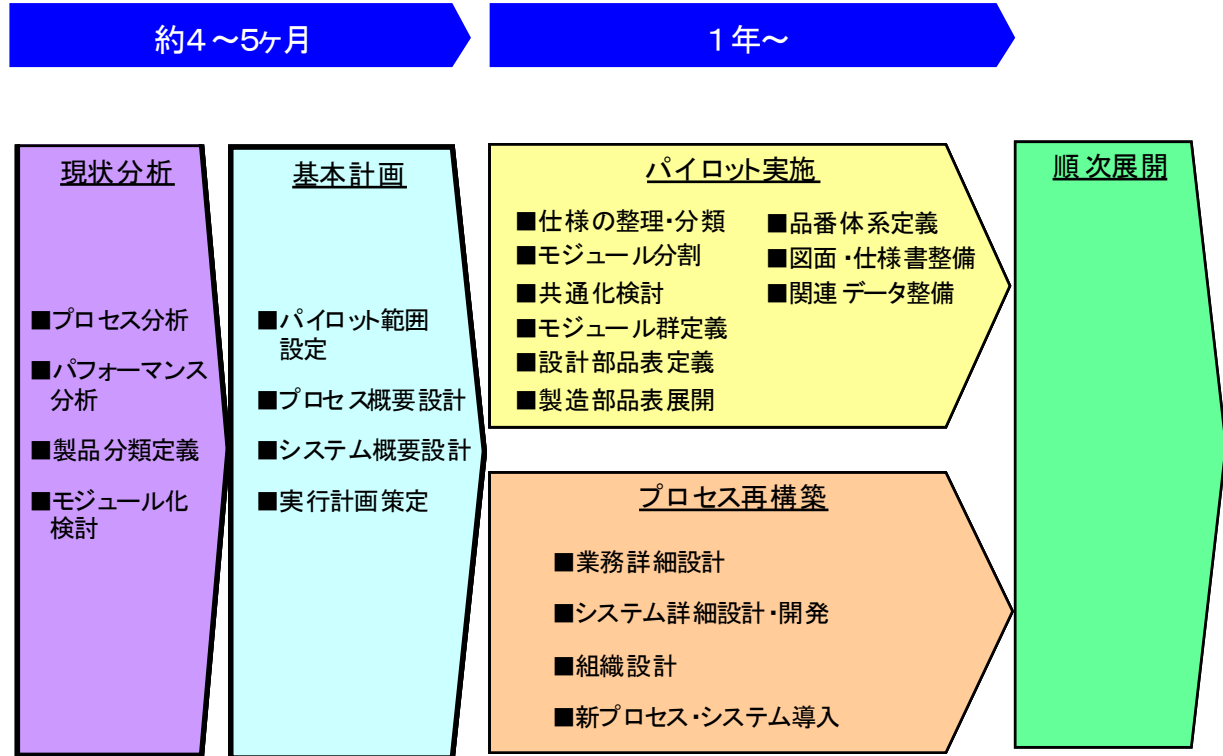
## 本サービスの特徴2： 体系的なソリューションの提供

当研究所では、プロセス内の機能要素の関係性を踏まえながら、各要素毎に具体的なソリューションを提供し、高収益を実現する製販技一体化プロセスを確立します。

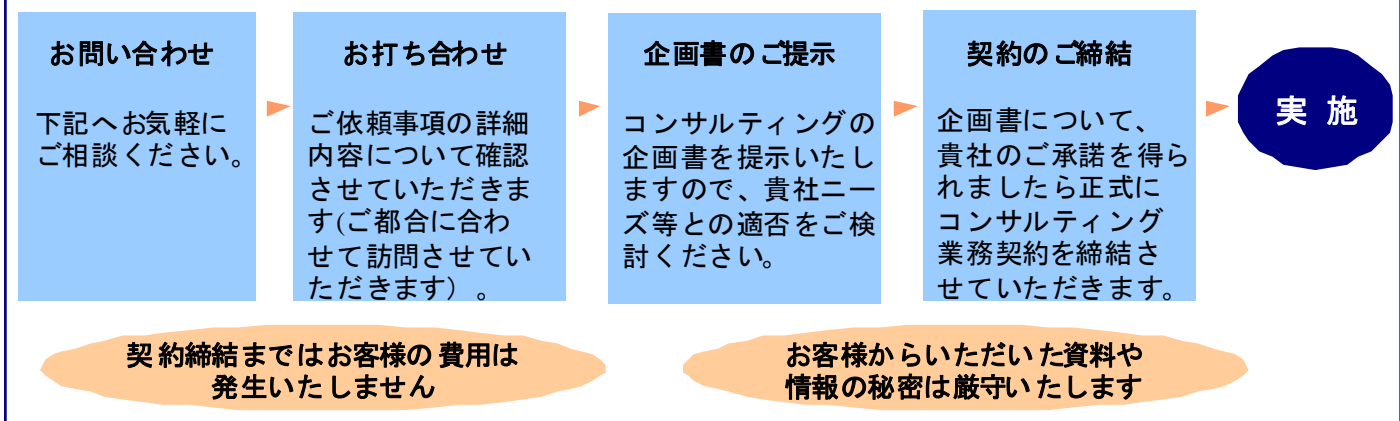


## 具体的な作業内容およびスケジュールイメージ

※ 下記は一般的な進め方でありご契約内容により、期間や作業内容は異なります。



## コンサルティングのお問い合わせから契約のご締結まで



## お問い合わせ先

株式会社 日本総合研究所  
総合研究部門  
上席主任コンサルタント 白石 宗基  
E-mail: rcdweb@ml.jri.co.jp

本資料の著作権は株式会社日本総合研究所に帰属します。