

ktsコンサルティングサービス

【戦略企画→戦略構築→戦略実装】

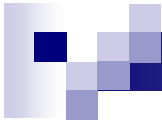


2007年2月
株式会社キートウサクセス



目次

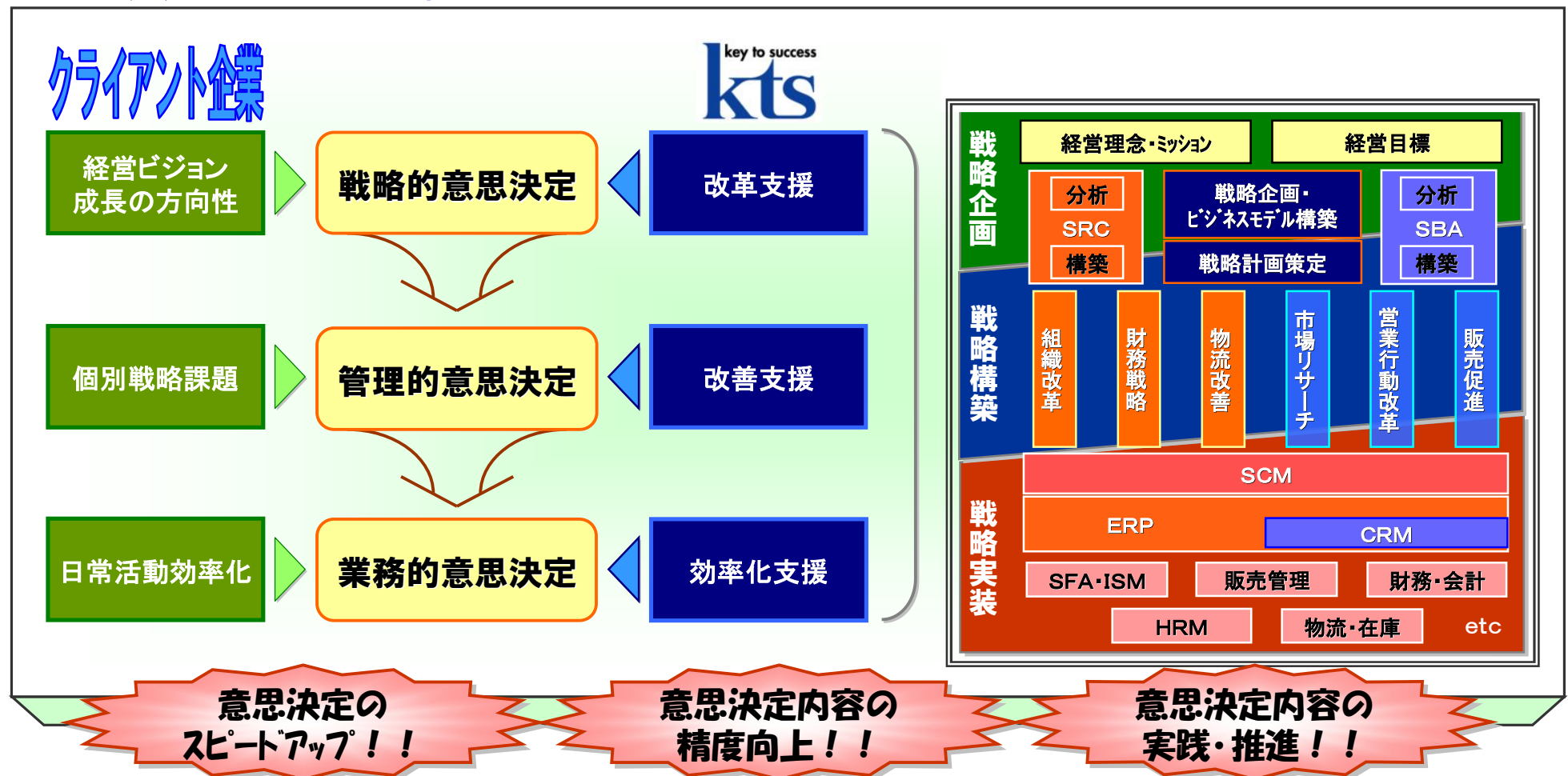
1. k t s コンサルティングサービスの特徴	3
2. k t s コンサルティングサービスの全体像	4
3. k t s コンサルティングスキーム①	5
4. k t s コンサルティングスキーム②【SRC】	6
5. k t s コンサルティングスキーム③【SBA】	7
6. k t s コンサルティングスキーム④	8
7. k t s コンサルティングスキームのステップ【全体】	9
8. k t s コンサルティングスキームのステップ【詳細】	10
9. コンサルティング実績	11



1. kts コンサルティングサービスの特徴

ktsのコンサルティングサービスは、企業の方向性を決定づける**戦略企画**、それを機能別戦略にブレイクダウンする**戦略構築**の両面で構成する『**戦略コンサルティング**』と、企画・構築した戦略を実装するための『**情報システム戦略**』および組織内へ戦略行動の定着を実現する**業務改革・行動改革推進支援**まで、トータルでシームレスな特徴を有しています。

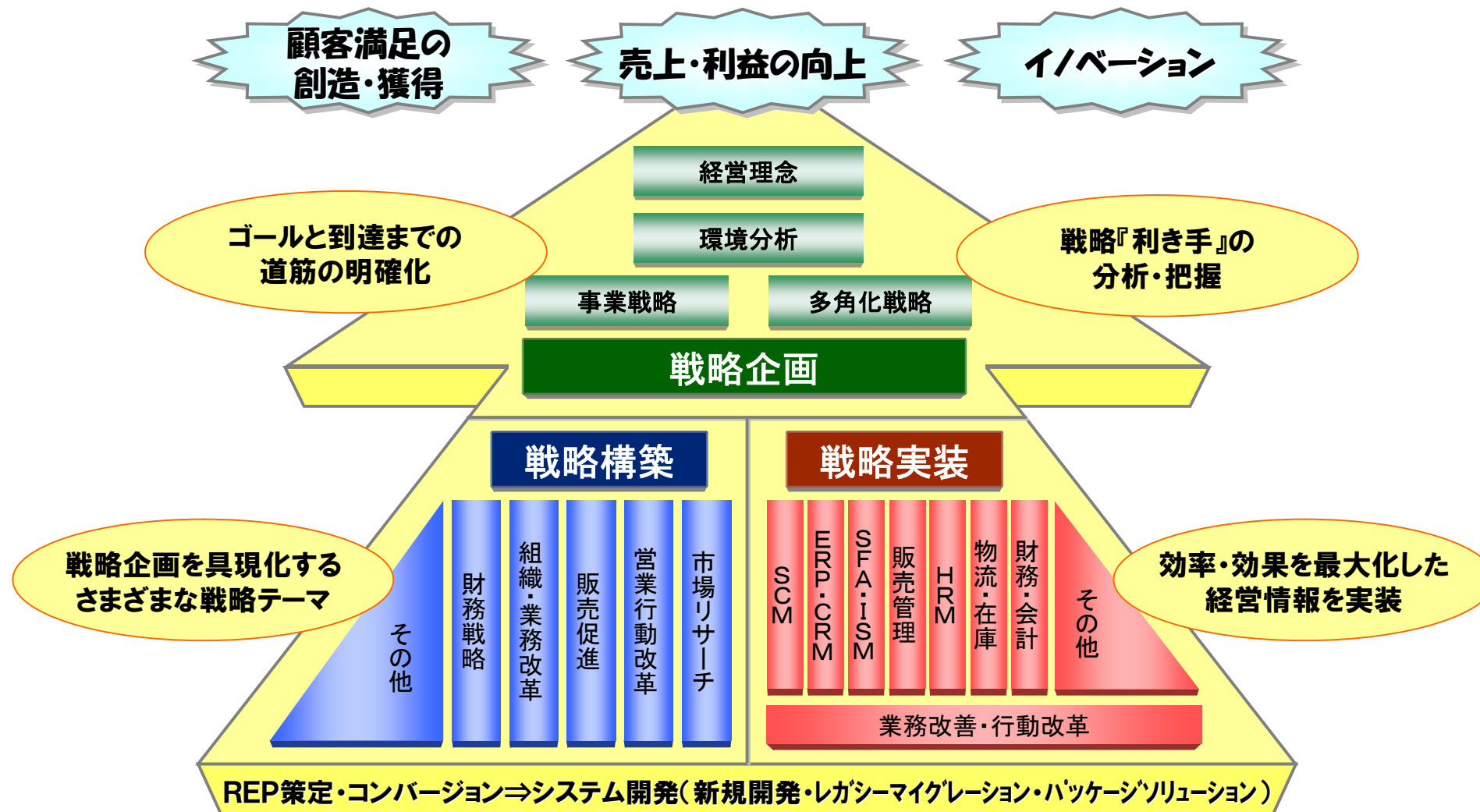
意思決定とコンサルティングのコンセプトマップ





2. ktsコンサルティングサービスの全体像

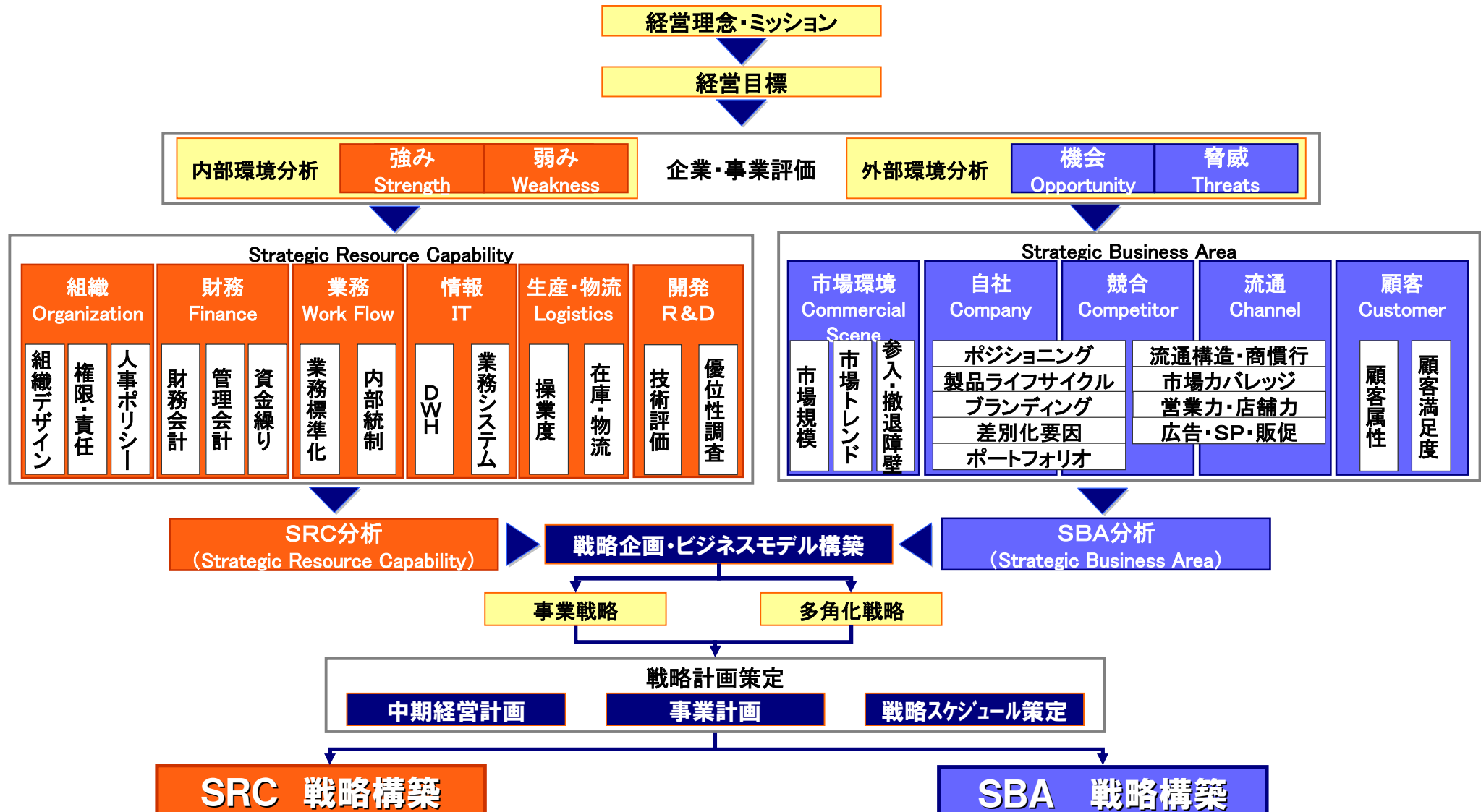
ktsでは、クライアントが顧客満足の創造・獲得と売上・利益の向上を実現するため、ニーズに応じて戦略コンサルティングと情報システム戦略のいずれでもサポートします。kts最大の強みは、コンサルティングと情報システム開発の両面を1社で対応できるため、『戦略に即した情報システム戦略』『情報システム再構築の前提となる戦略企画・構築』など戦略実現に向けた全体最適のご支援が可能です。



3. kts コンサルティングスキーム①

戦略企画

下図は、戦略企画を策定する際に使用するコンサルティングスキームです。これによりクライアントの全社戦略における問題点・課題・解決策を明らかにします。

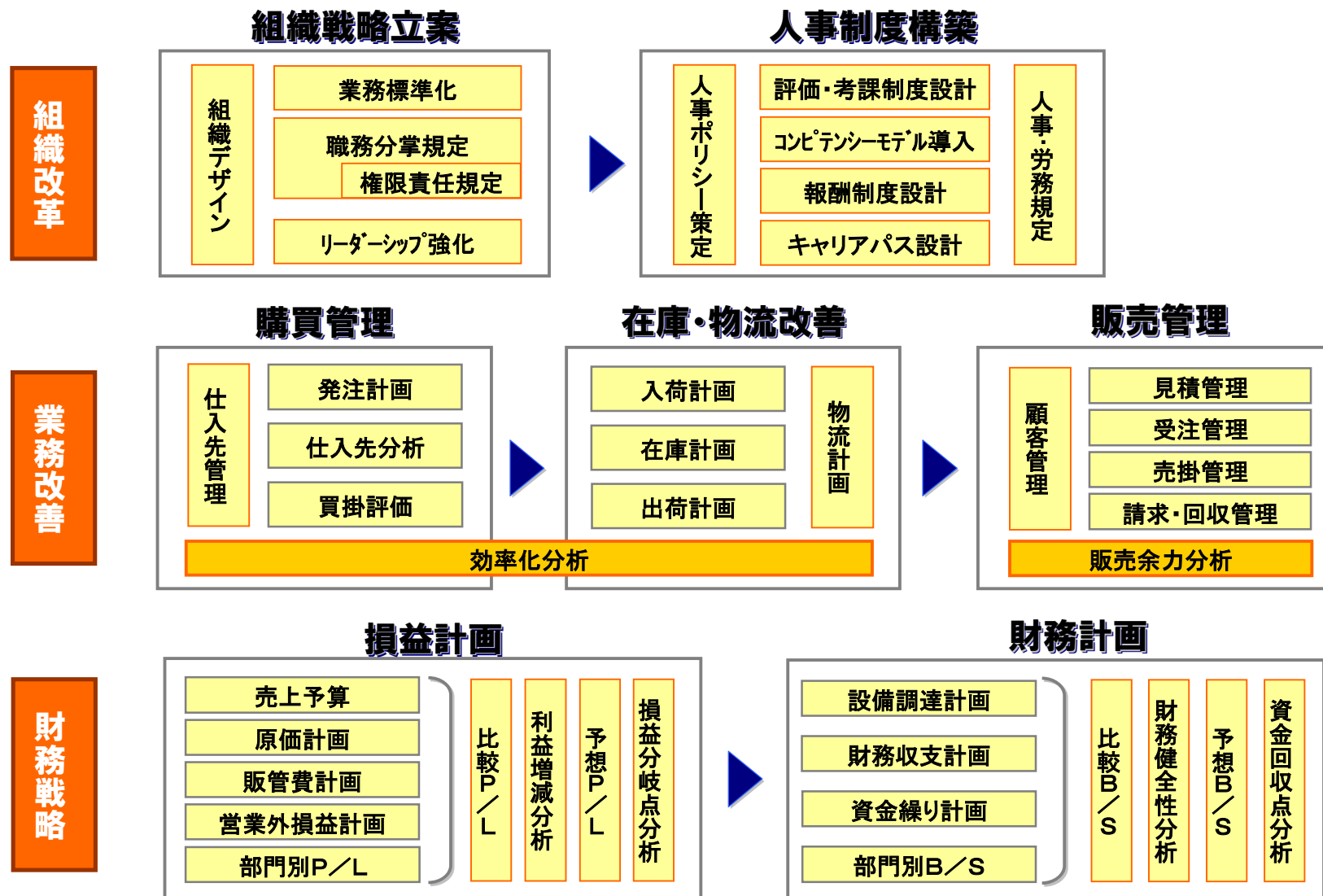




4. kts コンサルティングスキーム②【SRC】

戦略構築

下図は、戦略構築を策定する際に使用するコンサルティングスキーム【SRC】です。これによりクライアントの全社戦略・機能戦略の構築を行います。

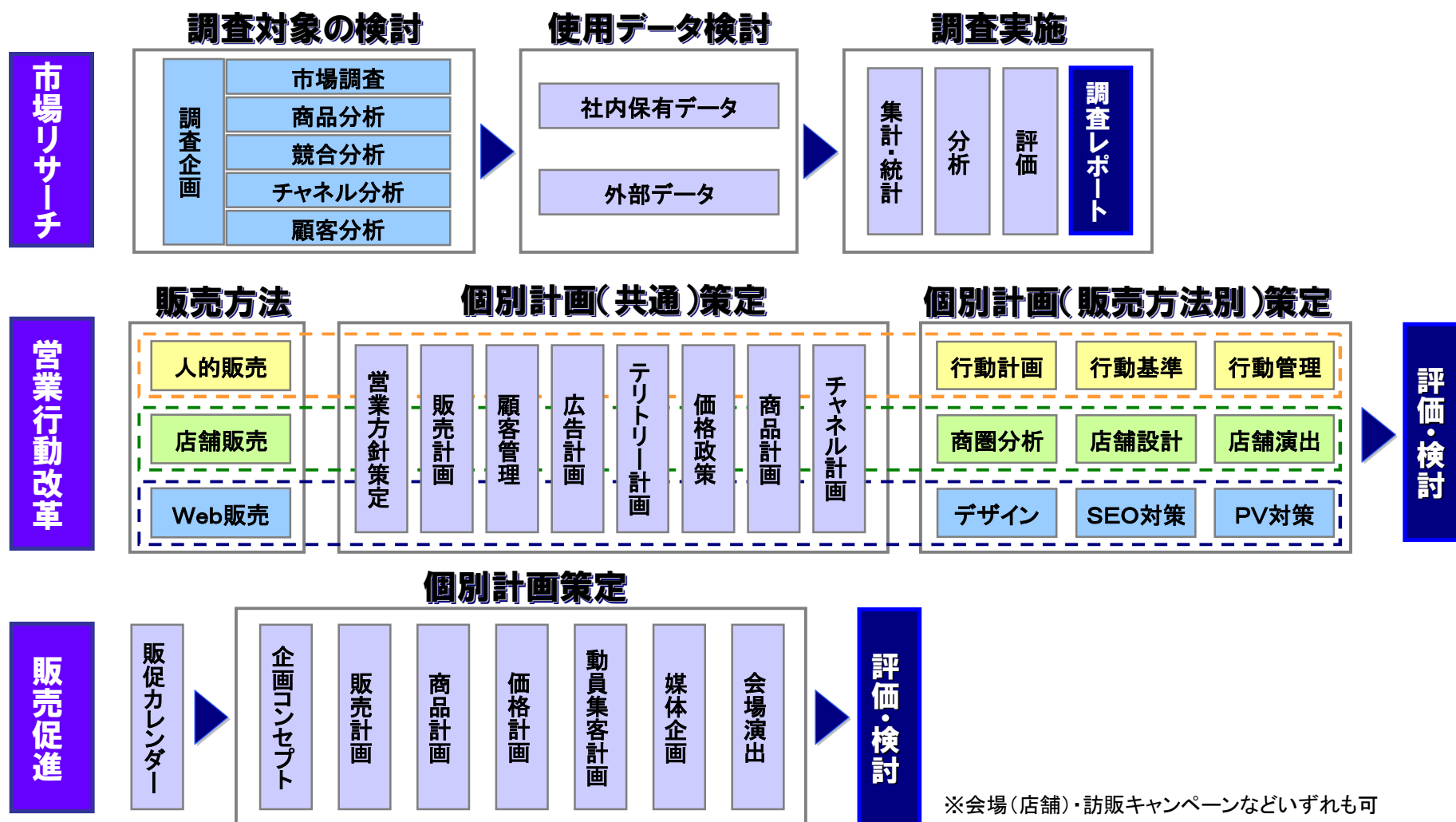


5. kts コンサルティングスキーム③【SBA】

戦略構築

下記のSBA分析を通じて明確になった課題を、マーケティング戦略を中心に個別戦略に分類し、実際の企業行動につなげるレベルにまでブレイクダウンします。

SBA 戦略構築



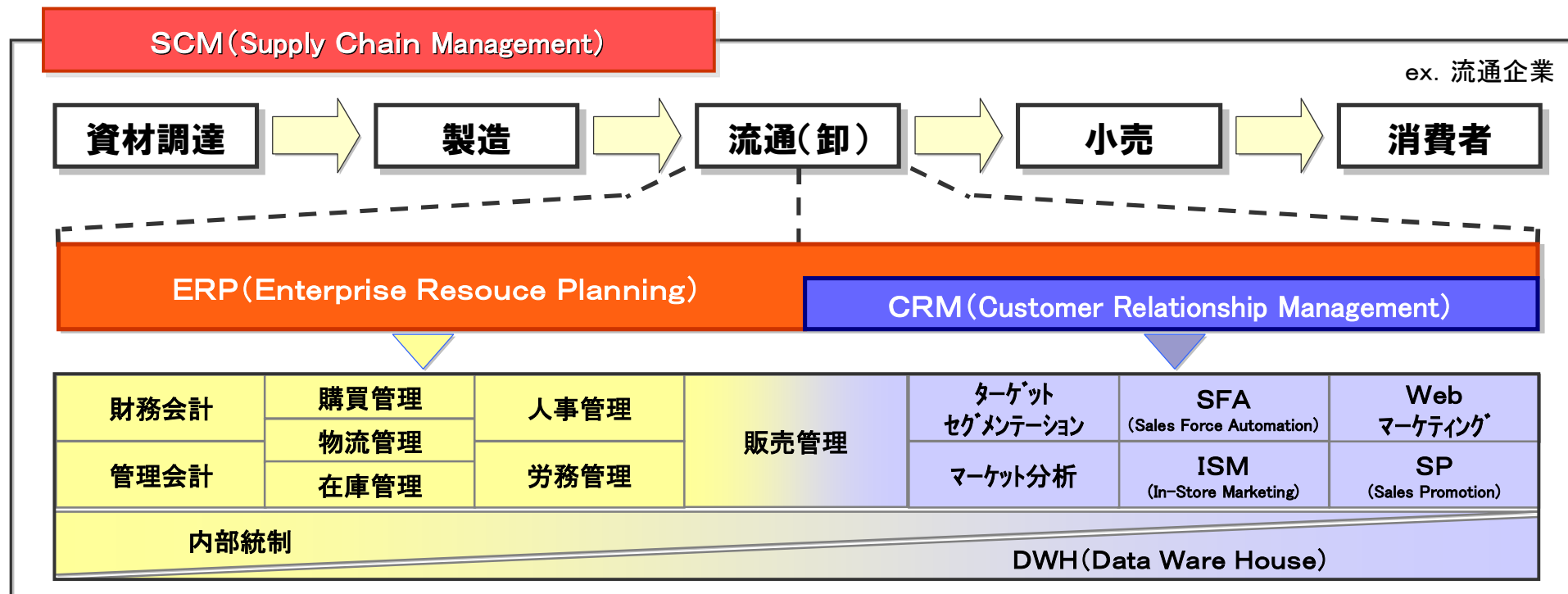


6. kts コンサルティングスキーム④

戦略実装

戦略実装では、情報システム戦略の側面と業務改革・行動改革など戦略行動の実践の両面からアプローチすることで目標達成へと結び付けていきます。

1. 情報システム戦略



2. 業務改革・行動改革

業務改革

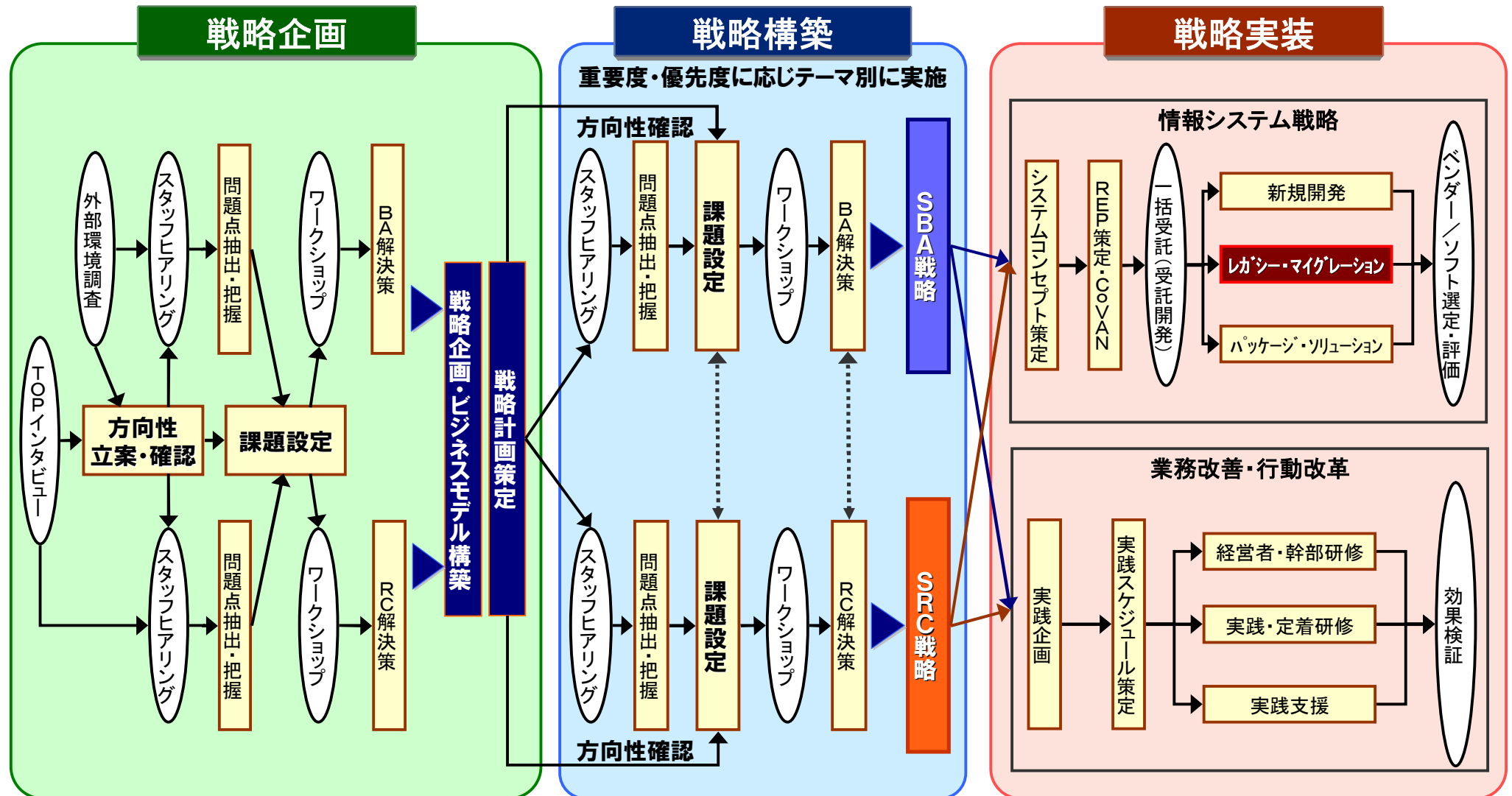
戦略実現のための『業務の流れ(ワークフロー)の構築』を行います。

行動改革

戦略行動の実践の前提となる『教育研修』、実践行動の『継続フォロー』を通じて組織内に「行動」を定着させます。

7. kts コンサルティングのステップ【全体】

ktsのコンサルティングのステップは、クライアントと一体となり**あるべき姿**と**クライアントの実態**を考慮したうえで、最も有効な戦略を企画し、機能別にブレークダウンした戦略構築を行ったうえで、それを実現するための戦略実装までを展開することで『**戦略実践⇒目標達成**』を支援します。



8. kts コンサルティングステップ【詳細】

ktsの戦略企画・戦略構築コンサルティングでは、『**立ち上げ**』⇒『**調査・分析**』⇒『**方針決定**』の3つのフェーズでの活動を通じて、目的達成に向けた活動を行います。

	コンサルティング内容	成果物
第1フェーズ (立ち上げ)	1. コンサルティング目的の明確化と共有 コンサルティング必要性・目的を明確にし、それをプロジェクトメンバーで共有します。これにより以降のプロジェクトをスムーズな推進が可能となります。	①プロジェクトメンバーの選定 ②コンサルティング大日程の確定 ③キックオフミーティングの開催 ②コンサルティング大日程表
第2フェーズ (調査・分析)	2. 経営方針・事業戦略の確認 TOPインタビューにより、クライアント企業が今後どのような事業の方向性を有しているのかを確認し、その事業の方向性を『 BAやRCの両面から検討・立案する 』うえでの指針とします。平行して実施する外部環境調査から経営方針や事業戦略の実現可能性も確認します。	①TOPインタビューの実施 ②外部環境調査の実施 ①議事録 ②BA調査レポート
	3. 現状のBA・RCの問題点の明確化と課題の整理 主要な部門の責任者や担当者を対象にヒアリングを実施し、現状のBA・RCの業務・組織の役割などから問題点を抽出します。 次に抽出した問題点を真因遡及分析を通じて、解決が必要となる課題を整理します。 この時点で、ktsの認識に間違い・解決の方向性に納得感が得られるかなどを確認するため、TOPを交えPJメンバー全員で中間レビューを行います。	③スタッフヒアリングの実施 ④問題点の抽出 ⑤要望点の把握 ⑥解決すべき課題の整理 ⑦中間レビューの実施 ③議事録 ④問題点一覧表 ⑤要望点一覧表 ⑥課題整理マップ ⑦中間報告書
第3フェーズ (方針決定)	4. クライアント企業の「あるべき姿」の策定 第2フェーズで整理した解決すべき課題を、PJメンバーとともにワークショップ形式でディスカッションを行うことで解決方針を立案します。それらをもとに、クライアント企業としての「あるべき姿(BA・RC)」を策定します。 具体的には、営業戦略活動改革を行う際、ターゲット客の明確化・行動計画・行動基準の策定による適切なアプローチ方法、必要となる情報システムなど改革基本方針の立案を行います。	①テーマ別ワークショップの実施 ②新システムコンセプトの立案 ③戦略スケジュールの策定 ④改革基本方針立案 ⑤最終報告会の実施 ②課題解決コンセプトマップ ②課題解決一覧表 ③戦略スケジュール ④改革ポイントシート ⑤最終報告書



9. コンサルティング実績

コンサルティングサービス

1. 豊富なコンサルティング実績

業 種: 製造・卸売・小売・サービス・Web

テーマ: 組織改革・組織活性化・営業行動改革・SP・戦略会計・スタッフ業務高度化など

2. 継続支援をベースにしたコンサルティング

構築した戦略を組織に定着、活性化までの支援

3. 大手企業から中堅企業までの広範囲な対応

数十名から1,000名以上の企業への支援展開

4. 豊富な実務経験を有するコンサルタント

実践と理論の融合により、実現可能な戦略提案を行えるコンサルティングスタッフ

●建設資材卸売業

- ①全社情報システム再構築のための次期システム導入計画策定支援および業務改革基本方針策定
- ②業務改革に伴う組織再編支援
- ③組織再編に伴う管理職の意識改革推進研修
- ④業務改革実行支援

●スクリーン製造業

- ①全社情報システム再構築のための次期システム導入計画策定支援および業務改革基本方針策定
- ②間接部門ABC（活動基準原価計算）導入支援
- ③営業担当者の行動改革支援

●住宅設備電設メーカー（東証一部上場）

- ①専売販社40社 業務標準化モデル策定
- ②専売販社40社 経営者および中間管理職のマネジメント・計数能力向上支援

●インテリア資材商社（東証一部上場）

- ①業務改革支援全般、マーケティング戦略（人的販売）立案
- ②営業担当者の活動プロセス標準化推進及び営業活動におけるモバイル活用モデルの立案
- ③人事制度改革（コンピテンシーモデルによる人事制度構築支援）

●菓子卸売業

- ①全社情報システム再構築のためのシステムコンセプト立案

●自動車部品製造業

- ①株式公開にむけた業務改革実行計画の立案
- ②全社情報システム再構築要件定義

※上記実績は、2006年度～2007年度に行ったプロジェクトの一部です。

©本書は、著作権法と不正競争防止法上の保護を受けています。本書の一部あるいは 全部について、株式会社キートウサクセスから文書による承諾を得ずに、いかなる方法においても無断で複写、複製、ノウハウの使用、企業秘密の展開 等をする事は禁じられています。

※本書に記載されている製品名、会社名などの固有名詞は、各社の商標及び登録商標です。

株式会社 キートウサクセス

〒550-0011 大阪市西区阿波座1-7-12 東新ビル

TEL 06-6533-8044

FAX 06-6533-8054

URL <http://www.kts-corp.co.jp>

事業所 東京・上海

