

事業の収益構造・コスト構造を認識し、
最適な収益改善・収益力強化シナリオを策定する

収益改善・収益力強化 コンサルティング

詳しいご内容・お打ち合わせをご希望の場合は、
下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：
株式会社日本能率協会コンサルティング
ビジネスイノベーション本部

お問い合わせフォーム：<https://www.jmac.co.jp/inquiry/reply/contact.html>
お問い合わせ番号：03-4531-4307



お問い合わせフォーム

このような課題はありませんか？

- 環境変化で特定事業の収益性が低下しており、体質強化を図りたい
- 特定の製品群が価格帯で負けており、コスト競争力の強化を図りたい
- 子会社の収益性に課題があり、収益構造改革を図りたい
- 製造間接費が高く、間接部門の業務改革を図りたい
- 本社費が高く、間接業務の抜本的な改革を図りたい



事業の収益構造・コスト構造を認識し、
最適な収益改善・収益力強化シナリオを策定する！

収益構造とコスト構造の両面から、収益改善・収益力強化のシナリオを策定いたします。

収益構造の側面においては、管理会計に基づく収益性を認識し、事業ごとの基本方針や資源配分の考え方を整理致します。コスト構造の側面から、各種オペレーションの現状分析を通じ、製造原価、販管費の包括的コストダウン施策を立案します。



JMACの 特徴

JMACでは、各領域に精通した専門コンサルタントの体制でご支援を企画し、実行・成果創出までの一貫したコンサルティングを行います。

企業規模と上場/非上場に応じた収益改善の支援パターンを用意しております。

主たる対象企業	ご支援テーマ例	具体的な取り組み内容
大企業 (プライム 上場)	収益性の低い事業領域の収益改善	<ul style="list-style-type: none">• 収益性の低い事業領域や事業拠点の見極め• 原価低減・経費削減の施策の具体化• 付加価値向上を通じた営業提案力の強化• 事業継続判断のための情報整理・評価
中堅企業 (スタン ダード～プ ライム)	収益性の低い製品群の収益力強化	<ul style="list-style-type: none">• 収益性の低い製品群への重点化• 調達コスト削減、生産性向上、内外作戦を通じた収益力強化• 収益改善効果に基づく財務インパクト試算
中小企業 (子会社/オ wner系)	ステークホルダー要求に応える収益改善推進	<ul style="list-style-type: none">• 収益性の高い製品群への営業体制シフト• 販売単価向上・売上数量拡大の推進支援• 生産性向上・経費削減施策の実行支援• ステークホルダーへの説明資料作成支援

JMACのコンサルティングの特徴

事業領域の収益性及び、コスト構造を認識し、貴社に最適なお提案が可能です。

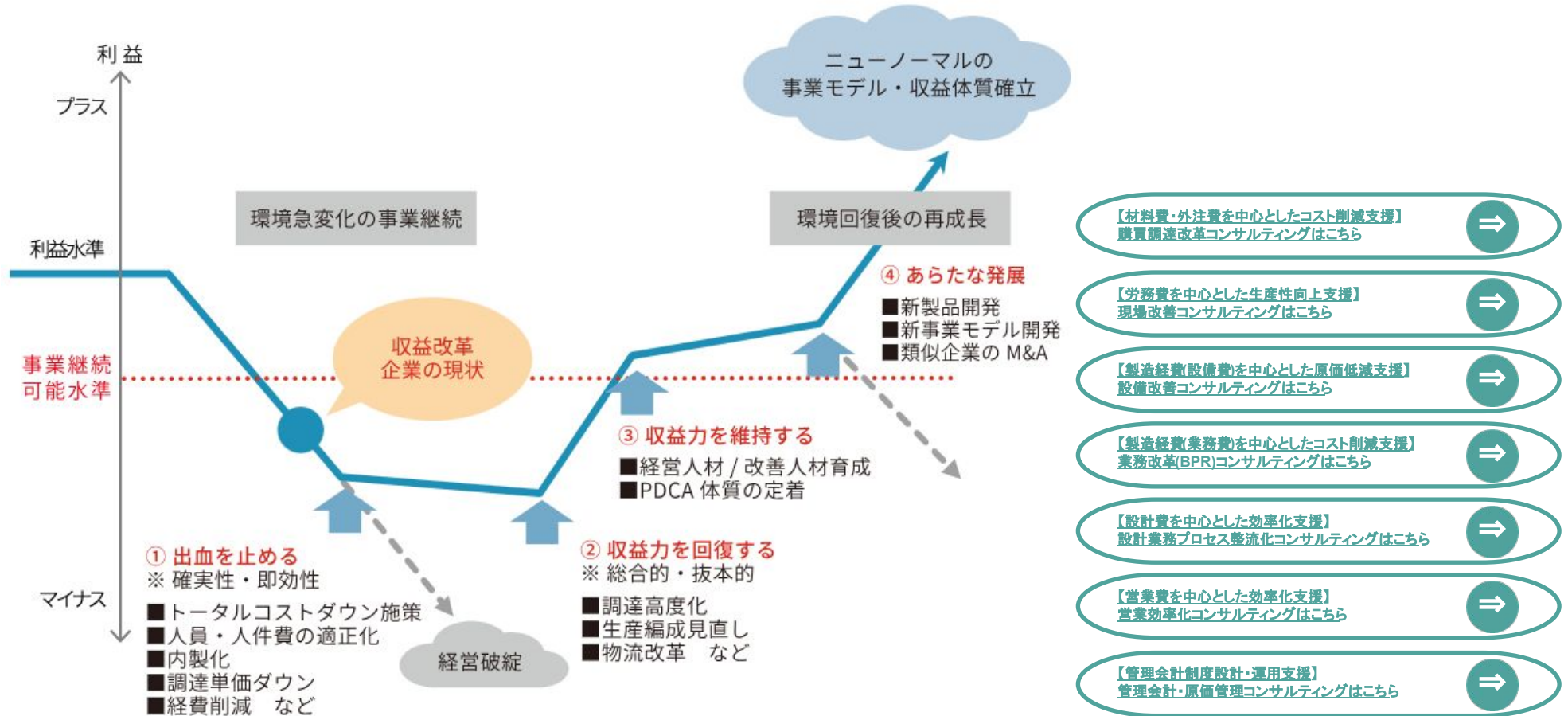


コンサルティングの進め方

1.現状の収益とコスト構造の整理	<ul style="list-style-type: none">● 収益構造分析● コスト構造分析
2.環境・事業性分析及びオペレーション分析	<ul style="list-style-type: none">● トップマネジメントヒアリング● データ分析・資料分析● 現場分析
3. 収益改革目標設定	<ul style="list-style-type: none">● ステークホルダーの要求水準認識● 目標コスト水準認識
4.収益改革シナリオの策定	<ul style="list-style-type: none">● 重点事業アプローチ・費目別アプローチ● 改善目標と施策の紐づけ● 施策別のアクションプラン詳細化
5.収益改革実行・管理体制構築	<ul style="list-style-type: none">● 推進体制構築● 管理会計制度見直し● 月次モニタリング仕組み構築● クイックヒット施策実行準備

コンサルティングの進め方

具体的な施策立案・実行支援を通じて、収益改善シナリオを策定いたします。



対象部門

- 役員
- 経営企画部門
- 事業企画部門
- 生産統括部門
- 調達統括部門
- 親会社の子会社主幹部部門 など

Case

業界	金属加工製造業
会社プロフィール	インフラ機械向け機械加工・製罐溶接・組立製造業
テーマ	収益構造改革施策立案と実践
背景	事業の収益性が悪化しており、財務余力が著しく低下している状況。金融機関の指導もあり、コンサルティング会社を活用した収益改善を実施することにした。
取り組み内容	<ul style="list-style-type: none">● 事業概況として、顧客が1社に限定されており、顧客からの値下げ要求を受けざるを得ない状況。● 顧客との協業関係をさらに高める中で、原材料高騰や労務費上昇の数値の根拠を示し、価格改定を実現。● 一方、顧客1社依存は顧客から見ても課題視されており、新規取引先を探索し、試作と見積りを提示し、取引を開始。● 現場は、生産計画・指示やマネジメントの在り方も見直し、現場の生産性向上も推進。● 設計においては、顧客とも協業し、作図変更・出図遅延を共有・改善。

面談

貴社課題について理解し、JMACのアプローチの説明、ご提案の方向性についてご相談します。
必要に応じて、NDAをご準備します。
現場視察により理解を深めさせていただく場合もございます。

提案

お打ち合わせ内容を踏まえて、貴社課題に添ったコンサルティング計画提案書をご提示させていただきます。

契約

JMACご提案を採用いただきましたら、業務委託契約書の締結準備をさせていただきます。

実施

コンサルティングを実施スタートいたします。
キックオフを経て、

- 現状分析
- 関係者ミーティング
- 改善支援
- 推進報告会

を実施しながら課題解決に努めます。

お問い合わせ先：
株式会社日本能率協会コンサルティング
ビジネスイノベーション本部

お問い合わせフォーム：<https://www.jmac.co.jp/inquiry/reply/contact.html>
お問い合わせ電話番号：03-4531-4307