

# データドリブン経営導入支援サービス




データ分析基盤の導入に留まらない、経営管理プロセスの再設計・導入を支援

事業環境変化のスピード激化、顧客ニーズの多様化といった背景から、データドリブン経営に取り組む企業が増えています。データ分析基盤やBIツールを導入したものの、経営管理や業務プロセスそのものはデータを根拠とした運用になっていないケースが多く見受けられます。

アビームコンサルティングは、これまで培った経営戦略策定・経営管理改革・業務改革の知見・実績をもとに、単にデータ分析基盤を導入することに留まらず、経営課題解決に資するデータ分析テーマの特定から、業務プロセスの再定義・導入まで実行することで、データドリブン経営の導入を支援します。

## データドリブン経営導入のよくある失敗と当社の提供価値

データドリブン経営導入のよくある失敗の1つめは、「どのような課題を解決したいのか」「どのような意思決定をしたいのか」が明確になっておらず、手持ちのデータで何が出来るかを考えることに終始していること。2つめは、データ分析基盤やレポートを導入したものの、実際の業務活用は現場任せで、結局使われないままになっていること。3つめは、データドリブン経営推進の号令を出したものの、具体的な取り組みは各社、各部署任せのまま、実現にこぎつけないことです。これらに対して、当社は「データ分析目的の明確化」「業務プロセスの再設計・導入」「社内専門組織による変革の推進」といったポイントを押さえることでデータドリブン経営の成功確率を高めます。

データドリブン経営のよくある失敗	何を意思決定したいかわからない	分析レポートが活用されない	取り組みは各社/部署まかせ
	①	②	③
成功ポイント	<b>データ分析目的の明確化</b>  経営課題・業務課題を特定し、データ分析テーマを設定	<b>業務プロセスの再設計・導入</b>  意思決定やその後の実行で、分析レポートを活用する業務プロセスを定義	<b>社内専門組織による変革の推進</b>  データ分析作業だけでなく、左記2つ含めて推進する組織を設立
参照	>> 次頁「データに基づく意思決定のカバレッジ」	>> 次頁「分析レポートを活用した業務プロセス」	>> 別紙「ポランチオフィス 設立・運用支援サービス」参照

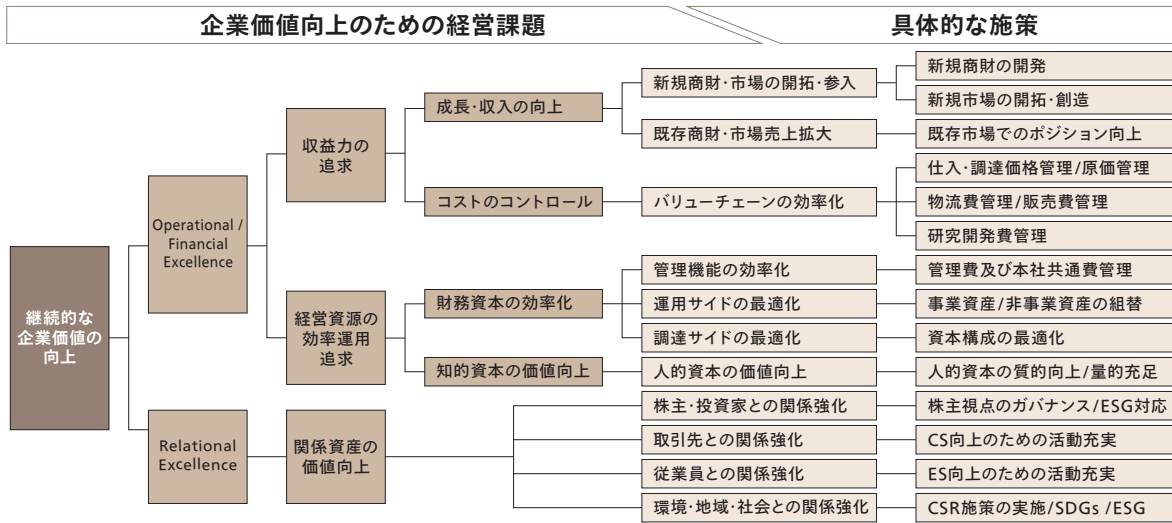
## データドリブン経営導入支援サービス概要

アビームコンサルティングは前述の成功ポイントを押さえることで、貴社のデータドリブン経営の導入と定着を実現します。特に成否を握る経営課題特定・データ分析テーマ設定は、経営戦略を専門とするコンサルタントによって支援します。また、データ分析結果が確実に活用されるためには、分析レポートを用いた意思決定やその後の業務プロセスの再設計・導入が必須ですが、経営管理改革の知見と実績をもとに貴社のパフォーマンスを最大化する業務プロセスを、経営から現場レベルまで導入・定着するよう包括的に支援します。

① 経営課題・業務課題の特定	② データ分析テーマ設定	③ レポート設計・トライアル分析	④ 業務プロセス再設計・導入	⑤ データ分析基盤構築
・経営課題・業務課題の特定	・分析テーマの設定 ・分析アウトプットの定義	・インプットデータの定義 ・アウトプット要件の定義	・意思決定・その後の業務プロセスの再設計・導入	・データ蓄積・分析基盤の構築 ・データ収集・分析作業の自動化
ビジョンや経営課題・業務課題から掘り下げ、 <b>分析の目的を明確化</b>	どのような意思決定/分析レポートが必要なのかを定義	経営課題に資する分析テーマであるか検証 すぐに手に入るデータでトライアル分析	レポート設計だけでなく、 <b>プロセス再設計・導入が必要</b>	

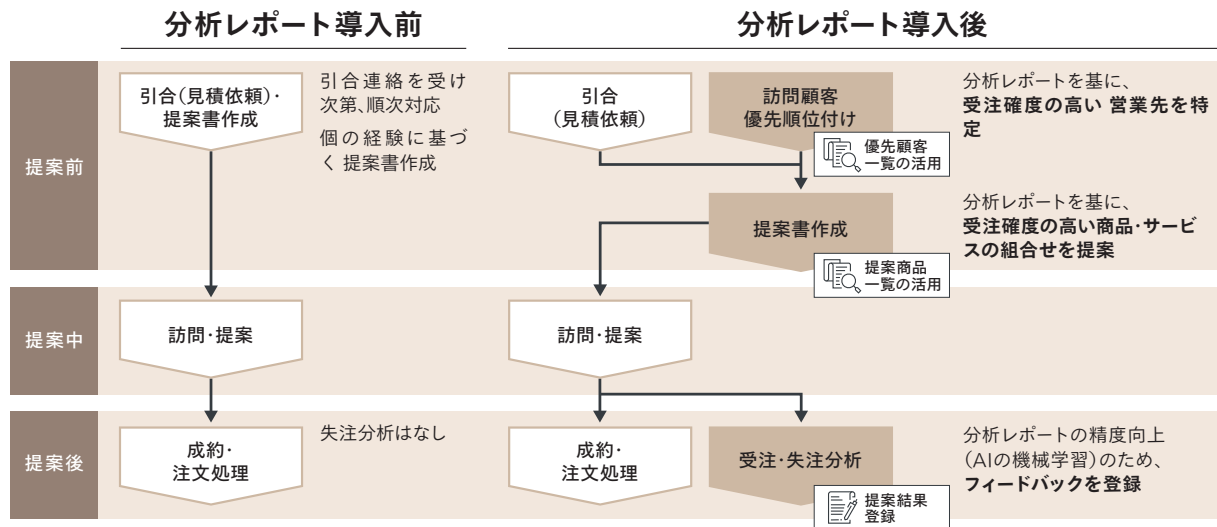
## データに基づく意思決定のカバレッジ(データ分析目的の明確化)

継続的な企業価値向上のためには、下図のような企業価値に紐づく経営課題から個別施策までのそれぞれにおいて、良質でスピード感のある意思決定が求められます。まず最初に貴社が解決したい経営課題を明らかにしたうえで、その解決のために、データ分析を活用すべき意思決定が何なのかを特定することが必要です。当社では中期経営計画やDXビジョンの策定支援など、経営戦略を専門とするコンサルタントが、貴社の経営課題を特定し、データ分析テーマを策定します。



## 分析レポートを活用した業務プロセス(業務プロセスの再設計・導入)

分析レポートの活用を組み込んだ業務プロセスの再設計・導入の例は次の通りです。営業プロセスの場合、受注確度の高い営業先の特定と、提案する商品/サービスの選定は、分析レポートをインプットとするように業務を再設計します。さらに提案結果をシステムにフィードバックするところまでを業務に組み込み、組織としての営業力の強化(受注率の向上)を実現します。当社は、経営管理改革の知見と実績をもとに、貴社のパフォーマンスを最大化する業務プロセスを、経営から現場レベルまで導入・定着させます。



## データ分析テーマの支援範囲(例)

アビームコンサルティングはあらゆる業界・業務領域のデータ分析の支援が可能です。貴社は、経営判断から現場オペレーションまで、部門を限定することなく一気通貫でデータドリブン経営を導入することが可能です。当社は、経営戦略、AI・データ分析だけでなく、業界や業務など、各分野の専門コンサルタントからなるプロジェクト体制により、貴社のデータドリブン経営の実現を支援します。

<b>経営管理・財務</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ESG経営：ESG活動と企業価値の関連性分析</li> <li>ROIC経営：事業継続・EXIT判断</li> <li>財務資本分析 (Cash Conversion Cycleの予測など)</li> <li>内部不正検知強化</li> <li>取引先と信審査の高度化</li> <li>債権回収額を最大化する督促業務分析</li> </ul>	<b>マーケティング・営業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>商品利用データの解析による商品企画</li> <li>ダイナミックプライシング/査定・見積り自動化</li> <li>顧客経験分析</li> <li>受注確率向上のための営業提案</li> </ul>
<b>人事</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>人的資本経営：人的KPI・施策と企業価値関連性分析</li> <li>従業員エンゲージメント向上要因の分析</li> <li>心理・行動特性とスキル・経験に基づく最適配置提案</li> </ul>	<b>サプライチェーン</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>需要予測・生産計画の最適化</li> <li>最適な調達先・数量の分析</li> <li>製造プロセスにおける工程異常の可視化</li> <li>配船・輸送ルート最適化</li> <li>サプライチェーンネットワークのシナリオシミュレーション</li> </ul>