

パワフルですでに世界各地で検証された4つの産業分野にフォーカス

	小売業	一般消費財製造業	産業財製造業	プロジェクト産業
特徴	在庫の管理が極めて困難な業種。季節性があり、爆発的に売れるものもあるが、一方で、長期で売れないものもある。最終的には、バーゲンで売り切るしかないような業種。ファッション、流行に敏感な業種、工場がある企業も含む	卸売り業者や流通業に販売している業種。在庫回転率が極めて短いものもあれば極端に長いものが混在している。	材料、部材、部品、電子部品、素材などのメーカーで、それらをユーザーまたは、他のメーカーに販売している業種。その産業財を使って、お客様がモノづくりをしているために、納期遅れが深刻な損害をお客様にももたらす。	同じものは2度とない不確実性の極めて高い業界。納期遅れによるお客様のサービス開始の遅れへの損害がきわめて大きく、深刻な損害をお客様にもたらす業種。
Edge	大きな投資なしに、サプライチェーン全体の在庫を大幅に減しながら、各店舗における在庫切れによる販売機会の喪失を大幅に削減。バーゲンセールによる利益度外視の販売の大幅削減。	大きな投資なしに、工場の生産リードタイムを大幅に削減するとともに、サプライチェーン全体の在庫を大幅に削減しつつ、店舗における在庫切れによる販売機会の喪失を大幅削減。これらを武器に他社がマネのできないようなオファーを実現。営業とマーケティング組織を受注取りから、短期間で利益を生む組織に進化させる。	大きな投資なしに、工場の生産リードタイムを大幅に削減するとともに、納期厳守率を短期間に大幅に改善し、リードタイムと納期厳守率、そして品質を武器に、他社がマネのできないようなオファーを実現。営業とマーケティング組織を受注取りから、短期間で利益を生む組織に進化させる。	大きな投資なしに、工場の生産リードタイムを大幅に削減するとともに、納期厳守率を短期間に大幅に改善し、リードタイムと納期厳守率、そして品質を武器に、他社がマネのできないようなオファーを実現。営業とマーケティング組織を受注取りから、短期間で利益を生む組織に進化させる。
成果	大きな投資なしに、現時点では、ほとんど実現不可能と思われる目標利益率を4年以内に達成するとともに、常に繁栄しつづける企業となる企業文化をロジカルに埋め込み、またそれを支える全体最適でマネジメントを実践できる人材をつくる。			

現時点ではほとんど達成不可能と思われる目標を設定することにより、しかも、現在のリソースを使い果たすことなく、**いままでの安心と安定を確保したうえで「常に繁栄しつづける企業」を4年以内に実現！**