

平成 17 年 2 月 28 日
株式会社名古屋銀行

「経営コンサルティング」サービスの取扱い開始について

名古屋銀行（頭取 加藤千磨）は、株式会社名古屋ソフトウェアセンター（第三セクター）とのコラボレーションにより、「経営コンサルティング」サービスを平成 17 年 4 月 1 日(予定)より実施することとなりましたのでお知らせします。

当行はリレーションシップバンキングのアクションプログラムとして、取引先企業に対する経営相談や支援機能の強化を積極的に展開しております。

記

1. 「経営コンサルティング」サービスの内容

本サービスは、下記に挙げる経営診断により重要課題を明確にする「簡易コンサルティング（第 1 フェーズ）」と、その重要課題の解決を行う「コンサルティング（第 2 フェーズ）」によって構成されます。本サービスは第 1、第 2 フェーズを一連のものとして実施しますが、仮に第 1 フェーズだけで終了した場合は利用企業様の費用負担はありませんので、申込みいただき易い仕組みとなっています。

【第 1 フェーズ「簡易コンサルティング」の内容】

財務分析による診断
顧客に関する分析による診断
マーケティング・業務プロセス分析による診断
人と組織の分析による診断

【第 2 フェーズ「コンサルティング」の内容】

個別の経営課題を解決する
コンサルティング

2. 第 1 フェーズで活用する経営診断手法

第 1 フェーズの「簡易コンサルティング」で使用する「経営診断手法」の特徴は、バランス・スコアカード経営理論（ 1 ）を参考に、中小企業経営を「財務」「顧客」「マーケティング・業務プロセス」「人・組織」の 4 つの視点でバランスよく定量的に分析計数やグラフ等を用いた「見える化」により、具体的かつわかりやすい診断を提供表計算ソフト Excel を活用し、各種の分析をプログラム化することで、効率的な経営診断が可能という点にあり、利用企業にとっては経営課題が具体的に明らかになることで、今後の経営管理に資するものです。

尚、当手法は当行の協力のもと名古屋ソフトウェアセンターが開発しましたが、金融機関がこのような手法を用いてコンサルティング業務を行うのは初めてです。

分析項目の具体例は、財務指標をグラフ化する、顧客満足度を上げるための要因を大きい順に並べてグラフにする、重要な顧客や商品を ABC 分析で明確にする、業務プロセスにおける無理無駄を定量的に把握する、適正な在庫量をシミュレーションする等が主なものですが、これら以外にも多数の分析メニューを揃えています。

3. 今後の展開

当行では本サービスを展開するにあたり、当初一定期間を試行期間と位置付け、様々な業種で実証を行い、その後は、既往のお取引先企業への経営支援や新規法人開拓における支援メニューとして戦略的に活用してまいります。

1 バランス・スコアカード(Balanced Score Card : B S C)経営理論とは

企業が、ビジョンや戦略を実現するために「財務」「顧客」「業務プロセス」「学習と成長」の4つの視点で定量的な評価指標を設定し、ビジネス全体を包括的に変革していく考え方。従来の業績(売上など)以外の非財務指標と、4つの視点相互間の因果関係に着目した点が主な特徴であり、近年、わが国でも注目されつつあります。

以 上