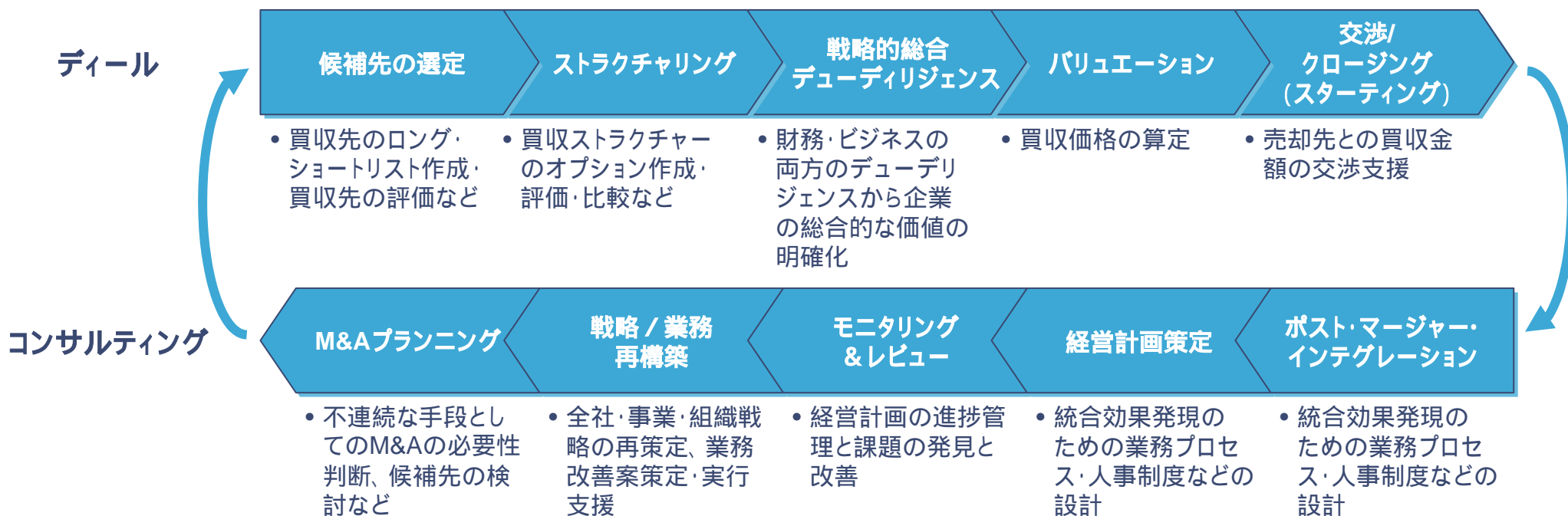


- PwCは、個々のディールにおける成功と企業全体の成長を戦略的に結び付けるDeals & Consulting というビジネスモデルを構築してます。このビジネスモデルの中において、戦略・業務コンサルティング部門では、下記のようにコンサルティングの全てとディールの一部を担当する部門です。

“Deals & Consulting”



戦略・業務改善コンサルティングの取り組み例

PwCの目指すビジネスモデル“Deals & Consulting”



戦略立案 / 業務改善

株主価値最大化戦略

主要ステークホルダーである株主の視点から全社戦略、事業ポートフォリオ、投資戦略、ガバナンス・コンプライアンスを見直し、企業価値を最大化する戦略を構築する

全社戦略策定

事業ポートフォリオ・マネジメント

事業の棚卸を行い全社リソース最適化の観点から事業ミックスを検討し、事業の合理化、統合、分割、新規立ち上げの具体的な実行施策に展開する

業界構造と業界動向把握

業界における新規参入者、顧客、取引先、競合、代替者など主要プレイヤーの相互関係を明らかにし、事業の成功要因・制約要因・将来性などを明らかにする。また、市場動向、競合他社動向などを明らかにし、業界における自社の強み弱みを明らかにする

事業戦略策定

バリューチェーン再構築

事業の川上から川下までの一連のつながりの各段階で生まれる付加価値の連鎖関係を分析し、最小のコストとリードタイムで最大の付加価値を生み出すバリューチェーンを再構築する

競争優位事業戦略

業界構造とその変化、競合他社の動向、自社の強み弱みを考慮して、自社事業の付加価値最大化を実現する事業戦略を策定する

組織文化の見直し

どのような組織文化が形成され、それが個人の判断と行動の指針、情報伝達の簡素化、個人の動機付けという観点から有効に機能しているかを検証する

組織戦略策定

組織の再設計

全社戦略、事業戦略を実行に移すのに最も適した組織構造を検討し、組織を機能させる組織設計(分業と協業、指揮命令系統、管理範囲など)を行う。さらに、部門・役割に必要な人材の質・量の特定と、人材調達方法(内部・外部)の検討を行う

エンパワーメント促進

不確実性の高いビジネス環境に適合した自立性の高い人材の育成支援を行う。具体的には、行動指針や最低限のルールを与える経営理念やビジョンを共有する仕組みや、正当な評価と報酬を与える仕組み、能力把握と開発機会の提供の仕組みを統合的に構築し、思い切った権限委譲を促進する

業務改革

現状業務分析を行い、目標とするベストパフォーマンスとのギャップを洗い出し、それを確実に改善していく具体的な施策を構築、実行支援を行う

戦略・業務改善コンサルティングの取り組み例

PwCの目指すビジネスモデル“Deals & Consulting”



M&Aプランニング

- 全社戦略に基づいて事業の不連続な成長の手段としてのM&Aの必要性の判断、最適な形態・候補先の検討を行う

戦略的総合 デューデリジェンス

- 財務デューデリジェンスに加えて、企業のビジネスを支えるビジネスモデルの優位性、ノウハウ、人材、顧客、調達先などの見えない価値を可視化し、ディールの目的に照らした企業の価値を総合的に明らかにする

戦略・業務改善コンサルティングの取り組み例

PwCの目指すビジネスモデル“Deals & Consulting”



ポスト・マージャー・
インテグレーション
(PMI)

- day0以前に統合効果発現のための促進要因と阻害要因を業務プロセス、組織・人事、法制度、財務などの観点から総合的に検討し、円滑な統合と統合効果の早期発現を実現する総合的な統合計画の策定と実行支援を行う

経営計画策定

中期経営計画

- 戦略を施策に展開し、施策を実行に移した成果を数値化して中期の経営計画を策定する

業績評価指標

- 施策の実行を確かなものとするために業績評価指標を設定し、指標の相互関係を整合的に管理しつつ、これを測定・評価・フィードバックする仕組みを構築する

経営モニタリング
とレビュー

- 経営計画の進捗分析を行い、問題点の発見と改善のための助言を行う