

KATO&COMPANYのご紹介

経営とは、 社員の「だれかのために役に立ちたい」という思いを実現すること

だれかのために一生懸命働く姿はこの世で最も美しい
経営とは、その思いが報われる（そのだれかが喜ぶ）ようにすること

自分の会社がほかのどこよりも役に立てること（独自の競争力の源泉）を明確にして
これを起点に戦略とオペレーションを設計する

優れた経営は、 独自の競争力の源泉を磨いて永続的な競争優位へと導く

オペレーションエクセレンスとは、他社よりも優れていることではない

間接部門も含めた全社員の全ての活動が競争力の源泉を高める相乗効果を発揮し続けることで
だれにも真似できない競争優位を確立する

経営 視点

「事業目的、達成のための競争力、結果としての企業価値」のフレームで見る

- 事業目的 …… 会社の存在理由、使命、パーパス、世界をより良い場所に*
- 競争力 …… 会社の独自の強み（一番上手にできる、うちにしかできない!）
- 企業価値 …… 株価、PVGO（理論株価）

*: “Marketing 3.0”, Philip Kotler 2010

競争 優位

戦略とオペレーションの相乗効果を高め続けることで永続的競争優位を確立する**

- 戦略とは …… 客観的な優劣ではなく「会社の独自の強み」を際立たせるトレードオフ選択
- 相乗効果 …… 戦略方針から日々のオペレーションに至るまで常に相乗効果を生むよう磨き続ける
- 永続的競争優位 …… 戦略とオペレーションの全体が具現化する「会社の独自の強み」はだれにも真似できない

**: “What is strategy?”, Michael Porter 1996

助言 中心

会社の独自の強みを「見つけ出す」（not 「作り出す」）

- 社員が作ってきた強みを社員自ら再発見し実践する、常にこれを高める選択をする（戦略もオペレーションも）
- 自分達の強みは自分達ではなかなか見つけにくい ⇒ 見つけられるよう助言する（産婆法）

クライアントのために、クライアントの事業を通じて世の中のために、本当に役に立つ方法を模索した結果辿り着いたやり方
究極のゴールはコンサルティングが要らなくなること！

これまでのコンサルティング経験

業種

メーカー：

自動車、写真フィルム、化粧品、IT機器、ソフトウェア、食品*、飲料*、医薬品*、家電*、昇降機*、重電*、など

サービス・金融ほか：

全国ネット放送局、通販、銀行*、保険*、市況情報サービス*、システムインテグレーター*、中央官庁*、など

*: KATO&COMPANY設立以前の経験業種

コンサルティングの内容

プロジェクト支援：

- 経営戦略の立案支援（「事業目的・競争力・企業価値」の枠組みで）
- 各種のオペレーション課題の設定と解決支援（戦略と互いに相乗効果を生むよう方向付ける）

<例> マーケティング、営業組織や体制、流通チャネル、ブランド、R&D、製造、業績管理、人事・組織体制、新規事業、M&A、PMI、教育研修（経営視点からの課題設定の方法）、など

マネージメント支援：

- 事業ターンアラウンド（業績回復、倒産回避）の支援
- マネージメント代行（目的や期限を区切って）

経営アドバイザー：

- 経営上の悩みの相談・助言（社長の相談相手～経営会議での助言など）
- 経営上の鍵となる課題の抽出、全社の課題の整理・優先順位付け、解決方向付け

KATO&COMPANYの支援対象 (1)

クライアント社内のすべての事業活動が対象

Strategic Planning	<p>目的・価値 (パーパス、バリュー・ミッション、創造価値・事業定義、など)</p> <p>経営戦略 (企業戦略・事業戦略)</p>					
Operation Planning	<p>長期調達計画 (方針・体制など)</p>	マーケティング計画		<p>長期総務計画 長期資金計画 M&A計画</p>	<p>情報化計画</p>	<p>長期育成計画 (人材ミックス・キャリアなど) 長期要員計画 人事制度</p>
Control	<p>← 年度調達計画管理</p>	<p>サプライチェーン管理 製品開発計画管理 年度生産計画管理</p>	<p>→ 年度営業計画管理 年度物流計画管理</p>	<p>年度総務計画管理 年度予算計画管理</p>	<p>システム化計画管理 運用計画・管理</p>	<p>育成計画管理 採用計画管理</p>
Transaction	<p>調達先探索・交渉 仕入</p>	<p>研究開発 製造 改善</p>	<p>広告宣伝 営業 物流</p>	<p>総務・労務 経費決裁 簿記・決算</p>	<p>システム開発 システム運用・保守</p>	<p>教育研修など 採用</p>
	調達・仕入	製造	販売	総務・経理	IT	HRM

KATO&COMPANYの支援対象 (2)

策定支援



Strategic Planning	<p>目的・価値 (パーパス、バリュー・ミッション、創造価値・事業定義、など)</p> <p>経営戦略 (企業戦略・事業戦略)</p>					
Operation Planning	長期調達計画 (方針・体制など)	<p>マーケティング計画</p> <p>製品ポートフォリオ計画</p> <p>長期製造計画 (方針・拠点など)</p>	<p>長期営業計画 (方針・体制など)</p> <p>長期物流計画 (方針・拠点など)</p>	<p>長期総務計画</p> <p>長期資金計画</p> <p>M&A計画</p>	<p>情報化計画</p>	<p>長期育成計画 (人材ミックス・キャリアなど)</p> <p>長期要員計画</p> <p>人事制度</p>
Control	<p>←</p> <p>年度調達計画管理</p>	<p>サプライチェーン管理</p> <p>製品開発計画管理</p> <p>年度生産計画管理</p>	<p>→</p> <p>年度営業計画管理</p> <p>年度物流計画管理</p>	<p>年度総務計画管理</p> <p>年度予算計画管理</p>	<p>システム化計画管理</p> <p>運用計画・管理</p>	<p>育成計画管理</p> <p>採用計画管理</p>
Transaction	<p>調達先探索・交渉</p> <p>仕入</p>	<p>研究開発</p> <p>製造</p> <p>改善</p>	<p>広告宣伝</p> <p>営業</p> <p>物流</p>	<p>総務・労務</p> <p>経費決裁</p> <p>簿記・決算</p>	<p>システム開発</p> <p>システム運用・保守</p>	<p>教育研修など</p> <p>採用</p>
	調達・仕入	製造	販売	総務・経理	IT	HRM

戦略と相乗効果を生むよう支援



常に「鳥の目」(全体を俯瞰)と「虫の目」(現場主義)の両方を持って支援する

社名	KATO&COMPANY株式会社 https://www.kato-and-company.co.jp/home/
設立	平成15年8月
資本金	10,000,000円
主要業務	経営コンサルティング、経営に関する教育研修
業務場所	国内外
本店登記地	神奈川県
代表者	加藤 雅（ただし）
代表者略歴	<p>昭和37年静岡県浜松市生まれ。 東京大学工学部卒業、米国コロンビア大学経営学修了（MBA）。</p> <p>アーサー・アンダーセン（現アクセンチュア）、アーサー・D・リトル、 ベイン・アンド・カンパニー、ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン（現PwC Strategy&） の欧米系コンサルティング会社を経て、現在KATO&COMPANY株式会社代表。</p> <p>30年余にわたるコンサルティングでは、製造業からサービス業、中央官庁や金融機関に至るまで 幅広い業界を経験。クライアント企業が永続的な競争優位を確立するために、戦略立案からオペ レーションの改善・改革、教育研修や組織マネジメントなど、あらゆる手段で支援している。</p> <p>専門は競争戦略（自社に固有の競争力の源泉を軸に戦略とオペレーションを磨き続ける）。</p>

KATO&COMPANY