

経営管理システム(Business Management System)

主活動(企業の価値を直接的に生み出す活動。製造、マーケティング、販売、配送、サービスなど)

SCM(Supply Chain Management、サプライチェーン・マネジメント):

物やサービスがどのように作られ、届けられるかを管理する方法(原材料の調達→生産→物流→販売(消費)を管理)

→ 在庫削減や納期短縮を目指す ※SCM 的発想:「在庫管理システムを改善し、在庫を 30%削減して保管コストを下げる」

バリューチェーン(Value Chain):製品やサービスが価値を生み出す活動の流れを分解し、強みを伸ばして弱みを改善するための分析方法

5つの主活動を改善し、効率と価値を高める:購買物流(例:液晶やバッテリーなどの部品を仕入れる)→製造(例:部品を組み立ててスマホを完成させる)

→ 出荷物流(例:工場から販売店へ輸送する)→マーケティングと販売(例:CM や店頭で新モデルを紹介する)→サービス(例:修理や OS アップデートを行う)

※バリューチェーン的発想:「在庫管理を改善し、必要な商品を常に揃えて欠品をなくし、顧客満足度を高める」

POS(Point of Sale、販売時点情報管理):お店で商品が売れたときの情報を管理する方法(販売傾向の把握、在庫管理)

SFA(Sales Force Automation、営業支援システム):営業活動を効率よくするためのソフトウェア

支援活動(主活動をサポートするための活動。企業の効率性や効果性を高めるために必要。人事管理、経理、IT サポートなど)

HRM(Human Resource Management、人事管理):会社で働く人たちを管理し、サポートするための方法やシステム

ERP(Enterprise Resource Planning、企業資源計画):会社のあらゆる活動を一つのシステムで管理するためのソフトウェア

企業の基幹業務の全体を把握 → 情報を一元管理 → 企業全体の経営資源の最適化と経営効率の向上を図る

グループウェア(Groupware):チームで仕事をするための便利なソフトウェア(例. メンバーの行動予定を把握)

部品購買システム(Parts Purchasing System):必要な部品を注文し、管理するためのシステム

CRM(Customer Relationship Management、カスタマー・リレーションシップ・マネジメント、顧客関係性管理):

お客様(消費者、取引先、法人顧客)との関係を長く良く保つための管理方法

顧客の好み(好きな商品、趣味、好きな食べ物など)や購買履歴、過去のやり取りなどを記録・活用する

プロセス全体の最適化のための考え方

TOC(Theory of Constraints、制約理論):制約とは、物事がうまく進まない原因となる「ボトルネック(詰まり)」のこと

物事がうまく進まない原因を見つけて改善し、全体を効率よくする(プロセス全体の最適化)ための考え方

まとめ

- 主活動:SCM、バリューチェーン(主活動)、POS、SFA
- 支援活動:HRM、ERP、グループウェア、部品購買システム、CRM
- プロセス全体の最適化:TOC

経営管理システム(Business Management System)

しゅかつどう

主活動(企業の価値を直接的に生み出す活動。製造、マーケティング、販売、配送、サービスなど)

SCM(Supply Chain Management、サプライチェーン・マネジメント)：

物やサービスがどのように作られ、届けられるかを管理する方法(原材料の調達→生産→物流→販売(消費)を管理)
→ 在庫削減や納期短縮を目指す ※SCM的発想:「在庫管理システムを改善し、在庫を30%削減して保管コストを下げる」

バリューチェーン(Value Chain)：製品やサービスが価値を生み出す活動の流れを分解し、強みを伸ばして弱みを改善するための分析方法

5つの主活動を改善し、効率と価値を高める:購買物流(例:液晶やバッテリーなどの部品を仕入れる)→製造(例:部品を組み立ててスマホを完成させる)

→ 出荷物流(例:工場から販売店へ輸送する)→マーケティングと販売(例:CMや店頭で新モデルを紹介する)→サービス(例:修理やOSアップデートを行う)

※バリューチェーン的発想:「在庫管理を改善し、必要な商品を常に揃えて欠品をなくし、顧客満足度を高める」

POS(Point of Sale、販売時点情報管理)：お店で商品が売れたときの情報を管理する方法(販売傾向の把握、在庫管理)

SFA(Sales Force Automation、営業支援システム)：営業活動を効率よくするためのソフトウェア

しえんかつどう

支援活動(主活動をサポートするための活動。企業の効率性や効果性を高めるために必要。人事管理、経理、ITサポートなど)

HRM(Human Resource Management、人事管理)：会社で働く人々を管理し、サポートするための方法やシステム

ERP(Enterprise Resource Planning、企業資源計画)：会社のあらゆる活動を一つのシステムで管理するためのソフトウェア

企業の基幹業務の全体を把握 → 情報を一元管理 → 企業全体の経営資源の最適化と経営効率の向上を図る

グループウェア(Groupware)：チームで仕事をするための便利なソフトウェア(例. メンバーの行動予定を把握)

部品購買システム(Parts Purchasing System)：必要な部品を注文し、管理するためのシステム

CRM(Customer Relationship Management、カスタマー・リレーションシップ・マネジメント、顧客関係性管理)：

お客様(消費者、取引先、法人顧客)との関係を長く良く保つための管理方法

顧客の好み(好きな商品、趣味、好きな食べ物など)や購買履歴、過去のやり取りなどを記録・活用する

プロセス全体の最適化のための考え方

TOC(Theory of Constraints、制約理論)：制約とは、物事がうまく進まない原因となる「ボトルネック(詰まり)」のこと

物事がうまく進まない原因を見つけて改善し、全体を効率よくする(プロセス全体の最適化)ための考え方

まとめ

- 主活動: SCM、バリューチェーン(Value Chain)、POS、SFA
- 支援活動: HRM、ERP、グループウェア、部品購買システム、CRM
- プロセス全体の最適化: TOC

けいえいかんり 経営管理システム(Business Management System)

主活動(企業の価値を直接的に生み出す活動。製造、マーケティング、販売、配送、サービスなど)

物やサービスがどのように作られ、届けられるかを管理する方法(原材料の調達→生産→物流→販売(消費)を管理)
→ 在庫削減や納期短縮を目指す ※SCM的発想:「在庫管理システムを改善し、在庫を30%削減して保管コストを下げる」

:製品やサービスが生み出す活動の流れを分解し、強みを伸ばして弱みを改善するための分析方法

5つの主活動を改善し、効率とを高める:購買物流(例:液晶やバッテリーなどの部品を仕入れる)→製造(例:部品を組み立ててスマホを完成させる)

→ 出荷物流(例:工場から販売店へ輸送する)→マーケティングと販売(例:CMや店頭で新モデルを紹介する)→サービス(例:修理やOSアップデートを行う)

※バリューチェーン的発想:「在庫管理を改善し、必要な商品を常に揃えて欠品をなくし、顧客満足度を高める」
:お店で商品が売れたときの情報を管理する方法(販売傾向の把握、在庫管理)

SFA(Sales Force Automation、営業支援システム):活動を効率よくするためのソフトウェア

支援活動(主活動をサポートするための活動。企業の効率性や効果性を高めるために必要。人事管理、経理、ITサポートなど)

:会社で働く人々を管理し、サポートするための方法やシステム

:会社のあらゆる活動を一つのシステムで管理するためのソフトウェア

企業の基幹業務の全体を把握 → 情報を一元管理 → 企業全体の経営資源の最適化と経営効率の向上を図る
:チームで仕事をするための便利なソフトウェア(例. メンバーの行動予定を把握)
:必要な部品を注文し、管理するためのシステム

(Customer Relationship Management、カスタマー・リレーションシップ・マネジメント、顧客関係性管理):

お客様(消費者、取引先、法人顧客)とのを長く長く保つための管理方法
顧客の好み(好きな商品、趣味、好きな食べ物など)や、過去のやり取りなどを記録・活用する

プロセス全体の最適化のための考え方

:制約とは、物事がうまく進まない原因となる「(詰まり)」のこと

物事がうまく進まない原因を見つけて改善し、全体を効率よくする(プロセス全体の最適化)ための考え方

- 主活動:SCM、バリューチェーン(Value Chain)、POS、SFA
- 支援活動:HRM、ERP、グループウェア、部品購買システム、CRM
- プロセス全体の最適化:TOC

Business Management System

Primary Activities (Activities that directly create value for the company, such as manufacturing, marketing, sales, distribution, and services)

SCM (Supply Chain Management): The method of managing how goods or services are produced and delivered

(managing from procurement of raw materials → production → logistics → sales (consumption)).

- Aims for inventory reduction and lead time shortening.

Value Chain: The series of activities that show how products or services create value.

- Enhancing the efficiency of the five primary activities:
Procurement of raw materials → Manufacturing → Logistics → Marketing and Sales → Services

POS (Point of Sale): The method of managing information when products are sold in stores (grasping sales trends, inventory management).

SFA (Sales Force Automation): Software that enhances the efficiency of sales activities.

Support Activities (Activities that support primary activities and are necessary to improve the efficiency and effectiveness of the company, such as human resources management, accounting, and IT support)

HRM (Human Resource Management): Methods and systems to manage and support the people working in the company.

ERP (Enterprise Resource Planning): Software to manage all the activities of the company in one system.

Manages the core business activities comprehensively → Integrates information → Optimizes the entire company's resources and improves management efficiency.

Groupware: Convenient software for teamwork (e.g., keeping track of members' schedules).

Parts Purchasing System: A system for ordering and managing the necessary parts.

CRM (Customer Relationship Management): Methods to improve relationships with customers (managing customer preferences, etc.).

Concept for Optimizing the Entire Process

TOC (Theory of Constraints): Constraints are the “bottlenecks” that cause things to not progress smoothly.

- A way of thinking to identify and improve the causes of inefficiency to optimize the entire process.