

企業理念 mission

30年後の子供たちに輝きを。

『株式会社ファンクショナル・アプローチ研究所』は
未来を目標に、価値の高いコンサルティングを提供して参ります。

長く続く経済低迷というトンネルの中で、成長できる企業と成長できない企業に分かれてしまうのは一体何故でしょう？

最も大きな理由は、その企業が激しく変化していく外部環境に合わせて改善できる体質なのか、そうでないのかという点にあります。大企業であるほど従来の慣習や固定観念にとらわれて改善が困難な体質になり、本来の成果を出せずに無駄な活動をしているという例もしばしば目にします。人も企業も社会も、より高い価値を目指していくことが大切です。しかし時には様々な問題に直面したり、多様な要望を満たさなければならなかったり、コスト削減を余儀なくされたり、という多くの難題に遭遇します。実はその時に改善できるかできないかで、未来は大きく変わるのです。

「ファンクショナル・アプローチ」のメソッドは、1947年に米国GE社で生まれた、これまでは技術の世界に埋もれていた改善テクニックです。(株)ファンクショナル・アプローチ研究所は、それをビジネスツールとして改良することに成功しました。そして、人、企業、社会の価値をもっともっと高めるために、この考え方と技術をさらに深く研究し、より広く伝え、活用と定着に向けたコンサルティングを行って参ります。

私たちは日本で唯一のファンクショナル・アプローチ・コンサルタントとして、このメソッドを多くの方々、多くの企業で使っていただくことを通して、あなたの未来を拓くお手伝いをいたします。この考え方とテクニックを活かすことで多くの企業を改善体質に変え、社会の活性化に役立てたい。それは結果として国力さえも高め、30年後を生きる子供たちに輝ける未来をプレゼントすることになるものと確信しています。

180度の意識革命
株式会社ファンクショナル・アプローチ研究所



事業内容 services

すべての物事には「ファンクション（機能）」がある。

必要な「ファンクション（機能）」を見抜く“視点”と“意識”を育む、問題解決の技術。
それが「ファンクショナル・アプローチ」です。

世の中のあらゆる製品、サービス、ビジネス、組織には、必ずファンクション（機能）があります。必ずです。
「ファンクショナル・アプローチ」は物事を見たり考えたりする時に、形、容、象、状といったカタチからではなく、
ファンクション（機能）からアプローチします。その視点や意識は、今まで見えていなかったものを見えるようにし、
物事の本質や原点に立ち返らせることができます。それは過去を再現化するのではなく、未来を具現化し、あるべき姿を見抜くことでも
あります。経営も事業も物事のとらえ方を「カタチ」から「ファンクション（機能）」に切り替えることで、
それまで見つけられなかった改善点が浮き彫りになっていきます。後はそれに向かって創造していただくだけです。
このことは、事業改善、価値向上、人材育成、コスト削減に繋がり、価値の高い経営戦略へと生まれ変わります。

私たちはこのファンクショナル・アプローチの考え方とテクニックを企業の皆様に完全伝授いたします。
そしてファンクショナル・アプローチの活用方法を具体的かつ丁寧に説明し、経営を円滑にするお手伝いをいたします。
さらに、ファンクショナル・アプローチを効率的に継続させていくためのシステムづくりのご提案も行っております。

<対象改善例>

- 企業ビジョンの達成を早め、企業価値を高める経営改善
- 合理的な集まりが有機的に繋がる組織改善
- 効率的な利益創出を継続させる事業改善
- 無駄なリソースを削減し、顧客満足度を高める製品改善
- ビジネスフローの最適化を狙うプロセス改善
- 客先との関係を良くし、効果的に売上を伸ばす営業改善
- 手続きや処理の流れを短くする間接業務改善
- 社員が無理なく働ける環境を整える労働改善



事例紹介 case study

何のために、誰のために。

まず、自らに問いかけてみる。

それが「ファンクショナル・アプローチ」のファーストステップです。

(1) 作業の本質を捉えたことにより、50%の時短を実現。(ある中堅社員の例)

<問題点>

やらなければならないことが多く、いくら深夜まで頑張っても作業が減らない。人も費用も増やせない状況で、もはや自分の能力を高める限界まで達している。本来の仕事が不十分になるだけでなく、社員の精神までもが疲弊する状態である。

<ファンクショナル・アプローチによる改善後>

すべての作業を徹底的に分解し、約100の項目を抜き出した。それぞれの項目から、本質的な役割を抽出し、体系図に整理した。その結果、たった6つのコトを実現させれば良いということにたどり着く。その6つを基準に、作業の仕分けと改善を行うことで、45%もの無駄な時間が見つかった。この考え方を、他の社員にも当てはめたところ、同様に残業を減らすことができた。なおかつ浮いた時間を、それぞれ本来の作業に充てることに成功。わずか43時間の改善活動で、業績を上げると同時に、3,000万円以上の経済効果を上げることができた。

(2) 顧客を思考の原点にしたことにより、30億円規模の新事業を開発。(企画開発の例)

<問題点>

これまで、自社の強みを活かした新事業の開発を考えてきた。しかし時間をかける割には、いい企画が創りだせない。出てくるアイデアと言えば、他社が行なっている手法に手を加える程度である。企画者の創造力も乏しく、なかなか成長しない。最近では、開発のモチベーションも下がっている。

<ファンクショナル・アプローチによる改善後>

「使用者優先の原則」を徹底することで、顧客の欲求、約180種類を抽出した。そこから、ファンクショナル・アプローチによる創造性思考法*を適用することで、約300のアイデアを創り出した。1つひとつのアイデアを粘り強く洗練化した結果、30億円規模の新事業の開発に成功。改善に要した時間は36時間である。

* ファンクショナル・アプローチによる創造性思考法とは、先入観や固定観念にとらわれず、より革新的なアイデアを生み出すために開発された、モノやコトに対する視点を180度変える独特の考え方とテクニックである。

(3) 問題解決システムの導入で、170億円の創出。(ある企業の例)

<問題点>

その企業の社員は、マニュアル通り、あるいは、教育済みの作業は処理できるが、問題解決力がほぼ無いに等しい。問題の兆候にも気づかず、新たな問題に直面したとしても、自ら解決する能力がない。そのため、いつも大きな問題にまで発展してしまう。

<ファンクショナル・アプローチによる改善後>

企業内に問題解決の考え方と技術を移転させた。そうすることで、社員が自主的に問題解決に取り組み、次々と上層部へ提案するシステムが実現できた。システムには、組織、人材、制度、風土の4つをポイントがあり、企業の既存システムに融合させることで、導入も円滑に進んだ。3年間の導入の結果、170億円の経済効果を上げることができた。



会社概要 over view

商 号	株式会社 ファンクショナル・アプローチ研究所
創 立	2010 年 3 月 29 日
資 本 金	2,000 万円
役 員	代表取締役社長 横田 尚哉 取締役 大住 勉 取締役 千葉 淳 取締役 菅原 正道 監査役 根岸 辰之
本 店 所 在 地	〒163-6018 東京都新宿区西新宿 6 丁目 8 番 1 号 住友不動産新宿オークタワー 1 8 階 TEL : 03-5989-8590 (代表) FAX : 03-5989-8591
主 な 事 業 内 容	(1) コンサルタント事業 (2) 講演・研修事業 (3) 資格認定事業 (4) 物販事業
関 連 会 社	パシフィックコンサルタンツ株式会社
取 引 銀 行	三菱東京UFJ 銀行 表参道支店
ウ ェ ブ サ イ ト	http://www.fa-ken.jp

