



IGPI

Industrial Growth Platform, Inc.

B2B製造業 中国事業変革支援

～戦略からオペレーションまで「リアルな成果」にこだわる～

中国製造業の課題

IGPIの強み

1

環境変化の速さと激しさ

市場規模の大きさ、政治・政策影響を受けやすい特性、新規参入者の多さ、果敢に意思決定する競合。変化を見据えた戦略と、変化に対応する意思決定力、実行力が必要。

2

コスト上昇圧力

人件費を中心に上昇するコスト構造下、いかに採算性を高められるか。顧客・価格戦略、生産性向上などの地道な原価低減、両面での取り組みが必要。

3

人材難

エンジニア、ミドルマネジメント、ワーカー…いずれのレイヤーも人が足りない。今後の生産人口の減少、若年層の製造業離れなど人材不足が構造的課題に。

4

進化と足下課題との両立

原価管理や標準化など基礎力の強化も不可欠な中、製造業進化に向けた取り組み(AI、IoT、自動化…)が、一足飛びに進む。進化と足下をどうバランスさせるか。

1 総合格闘技スタイル

成長戦略、再生、投資から現場改善まで広範な経営課題に対応。それを実現するためコンサルタント、会計士、弁護士、エンジニアなど、多様な人材が在籍。

2 圧倒的なB2B製造業知見

自動車、部品、機械、素材業界の戦略策定、現場改革の深い知見。製造業の開発・生産技術エンジニア・R&D出身者が多数在籍、多様な技術知見・ネットワークを保有。

3 リアルハンズオン

戦略・構想策定のみならず、その実行の先にある成果創出・企業価値向上に執着。経営レイヤーのマクロ視点と、現場末端のミクロ視点を併せ持ち、戦略や改革の実行を支援。

4 中国市場における深い洞察

リサーチ会社のレポートのみならず、一次情報にアクセス。リアルなデータに基づく、現実味のある戦略策定。また、中国固有の組織内部の深い洞察を有する。

case 1 日系自動車部品メーカー
電動化に向けた
戦略策定・実行

自動車の電動化の進展に伴い、多くの部品メーカーが岐路に立っている。限られたリソースを、既存の内燃機関事業に充てるか、電動化事業の立ち上げに投入するか。自社で何をやり、他社とどう協業するか。2030年の業界の絵姿を見据え、自社の戦い方を決める必要がある。IGPIは日系主力メーカーの電動化事業戦略の策定、市場調査、事業立ち上げにおける本社での意思決定から現場組織の立ち上げまでを行った。

詳細はP.06へ



case 2 中国系設備部品メーカー
原価見える化、
収益改善PDCA構築

市場拡大の波に乗り、「作れば儲かった時代」が終わり、収益性確保に腐心するインフラ向け部品メーカー。勝ち抜くための顧客・製品戦略はどうあるべきか、足下のコスト競争力をどう確保するか。その判断材料たるデータが未だ整備の途上…。IGPIは中期の全体構想を策定した上で、ハンズオンで日報設計・運用というデータ基盤整備から着手し、原価低減・収益改善PDCAの仕組み構築を行った。

詳細はP.08へ

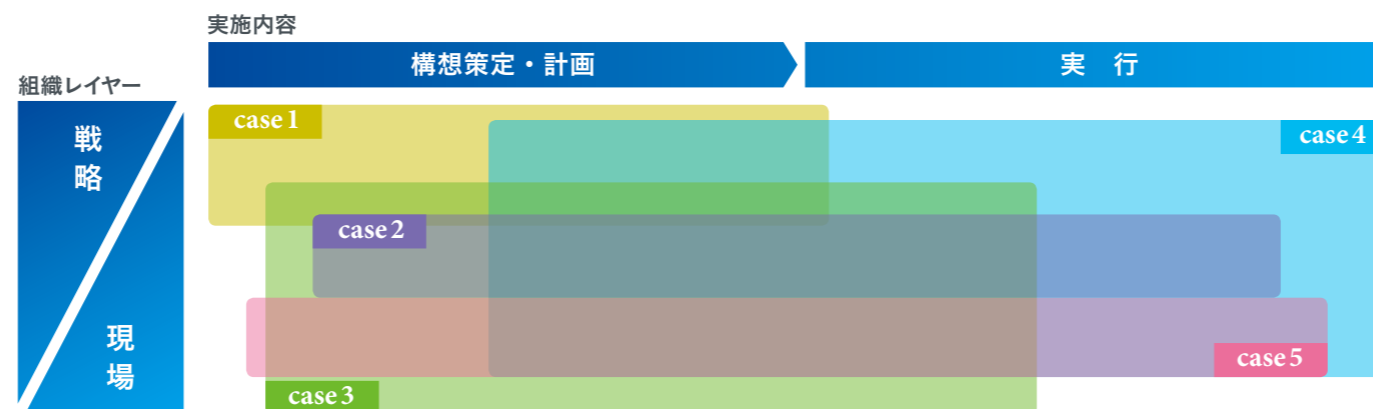


case 4 中国系工作機械メーカー
買収アドバイザー・PMI
総経理派遣

工作機械は、自動車や航空機などの工場において使用され、その工程の生産性に大きく影響する、技術集約的な業界である。IGPIは中国企業による日系企業への資本参加を包括して支援。日中共同の経営管理態勢構築、中国子会社の工場生産性改善・販売体制改革支援などを実施。マイノリティー株主として出資。非常勤役員も派遣。長期でコミット。中国法人の生産・営業を統括するため総経理を含めた数名を派遣し改革を推進した。



Case Study 中国における事業変革支援の実績



case 3 日系設備メーカー
経営危機にある中国拠点の構造改革

市場・業界の変化の中、過去の成功体験に引きずられ抜本の変革ができない中国拠点。事業自体の方向性、中国拠点の位置付けはどうあるべきなのか。日本本社・中国拠点間の利害も絡み意思決定は遅れ、営業赤字が続く窮境に。IGPIは案件別採算見える化などの現状診断から着手し再建計画を立案。計画に基づく資金注入、原価低減の推進、リストラ含む固定費カット、マネジメント体制刷新など、戦略・ものづくり・財務一体で施策を推進、構造改革を実現した。

詳細はP.10へ



case 5 日系精密部品メーカー
中国2拠点生産性改革ハンズオン

中国生産拠点では問題が多い。それには、拠点個別で対応が必要なものと、日本のマザー拠点で横断的に検討が必要なものが混在する。設備稼働・原価見える化、管理指標統一、作業標準導入、人材獲得・育成、パートナー選定、グローバル生産技術組織設計、内外製方針策定…。IGPIは多岐にわたるテーマを日中両面で常駐協業型実行支援。これらを通じた抜本コスト競争力の再構築と、成長に向けた生産スケラビリティの確立を実現。





当事者意識をもって必ず
実行まで持っていき、これが
IGPIの価値観

徹底的に一次情報にこだわ
る。これが意思決定を引き
出すと信じている

日本本社の意思決定と、中
国拠点の推進部門。これを
つなぐことに集中した



日本企業の中国事業戦略策定

業界構造の解明と内部制約の理解から、 実効性ある勝ちシナリオを創る

クライアントは、新製品を武器に中国市場参入を目指す自動車部品製造メーカー。中国市場のポテンシャル調査(市場規模、競合、技術優位性)をはじめ、進出計画のガイドライン策定(進出形態、拠点規模、提携候補)までをサポートした。

市場調査では足を使って 情報を集める

——本件は事業開発という性質のプロジェクトです。実現性の高い戦略づくりで考慮したことはありますか？

嘉津山 将来の社会構造・業界構造の姿を予測し、この戦略は勝てる戦略なのか、また、時間的に間に

合うのかを考慮しました。いつまでに決めて実行しなければ間に合わない、勝てないというタイミングがあります。目標から逆算してそれがいつになるのか、繰り返し検証しました。

小林 こちらが一方向的に戦略を描くのではなく、クライアントが腹落ちするまで議論することが重要だと考え、ワークショップを開催しました。技術力などのクライアントの強みや組織体制、制約条件などを把握した上で、競合他社と戦えるポイントと差別化できるポイントはどこか、一緒になって検討しました。

——プロジェクト前半の大きなタスクが膨大な市場調査でした。本件特有の難しさはありましたか？

姚沅 新技术が関わるプロジェクトなので、求められる知識レベルがとても高かったですね。オープンな情報も少なかったため、展示会やセミナーなどで自動車メーカーや業界のオピニオンリーダーと対面で意見交換したり、ローカルの自動車調査会社のアナリストにインタビューしたりして、情報の信憑性を高めるよう努めました。

嘉津山 戦略策定においてもIGPIはリアリティにこだわっています。だから一次情報を文字通り足を使って集めるようにしているんです。

姚沅 ただ、情報も雑多になりがちです。入手した情報が本当に正確で適切なものか、さまざまなメンバーの

経験や知見を生かして判断した上で、プラン作りに活用しています。

組織の構造上の問題が 大きなハードルに

——本件で一番のチャレンジは何だったのでしょうか。

嘉津山 戦略を立てても、実際に実行に移すとなると組織構造上の問題が立ちふさがりました。資金調達や関係者間の利害関係など、プロジェクトを実行する上でのハードルの多くが組織問題絡みでした。

小林 そこで私たちは、クライアント内部の組織にまつわる制約条件を踏まえ、その中で実行できることをクライアントと共に考えました。

姚沅 事業開拓の推進者が中国にいる一方、関連部署と意思決定者は日本にいるという、日中間で温度差が生じやすい構造にも苦労しました。

嘉津山 日本本社と中国現地法人とで立場や利害も異なりますね。プロジェクト開始してしばらくは、私たちが日本・中国おのおのクライアントの実情を理解し、いわば両者のハブになるように努めました。結果として、シームレスに連携しながらプロジェクトを遂行することができました。——プロジェクト中に失敗はありましたか？

小林 大きなテーマでしたので、全体像や目指すゴールについて、クライアントおよびチーム全員の認識を合わせることに、想定以上に時間がかかりましたね。かなりスケジュールがタイトな時期もありました。

姚沅 当初、このクライアントの中では、私たちの想定以上にさまざまな

仮説が存在していました。一時期リサーチの範囲がかなり拡大してしまいそうになりました。このため、各論を含めて仮説を絞り込み、その上でリサーチをするというサイクルを回すよう心掛けました。リサーチはあくまで勝つシナリオ作りのための手段です。固有解は何なのか、仮説を考え抜いた上で進めることが大事ですね。

中国市場進出を図る企業に IGPIが提供できる価値

——中国市場に進出する日本の製造業に、IGPIはどんな価値を提供できると思いますか？

嘉津山 IGPIは組織として一体運営されていて、拠点や地域による変な縄張り争いがありません。日本企業が中国で事業を始める場合、必ず日本の本社との調整が必要です。その際に、IGPIは日本の本社と中国の現地チームに対して、一枚岩の連携で日中両面から支援できます。

小林 それに加えて、大所高所の戦略だけではなく、実際にビジネスを立ち上げるため、リアリティのある計画作りができます。また、その後の実行サポート、例えばハンズオンで人を送り込み、一緒に立ち上げる。場合によっては出資もするなど、多様な支援ができるのが強みですね。

嘉津山 今回の案件中ずっと「評論家になるな」「スタンスを決めろ、貫け」、そして「絶対に実行してやる」と自分に言い聞かせていました。この精神はIGPIの価値観からくるものです。この「結果に執着する」という当事者意識の強さ、それゆえのいい意味のしつこさがIGPIの価値だと私は思います。



ものづくり戦略カンパニー所属
嘉津山 弘樹 Hiroki Katsuyama

大手コンサルティング会社を経てIGPI参画。事業・技術戦略策定と実行への落とし込み、オペレーション改革といったプロジェクトを主導してきた。特に自動車業界のクライアントに対する豊富な経験を有する。



IGPI上海所属(IGPIカンパニーより出向中)
小林 輝亮 Teruaki Kobayashi

金融リサーチ会社にて、金融、サービス、製造業および海外経済の調査・分析業務を多数経験。IGPI参画後は、事業再生やM&Aアドバイザー業務に加え、中国における新規事業開発、構造改革、事業再編などに携わる。



IGPI上海所属
姚沅 Yao Yuan

財務アナリストとして米系ホテル管理グループに入社し、CF分析、ROI分析などに従事。IGPI参画後は、日系・中国系製造業の中国工場におけるコスト見える化、原価低減、収益改善、戦略立案などに携わる。

クライアントは中国資本の大型設備部品メーカー。業界自体の縮小による受注減などで収益性が急激に悪化。現状分析から課題を見える化し、競争優位の源泉ともいえる工程の改善、その強みを起点とした中長期の戦略策定をハンズオン支援した。

現状を把握して 課題を見える化していく

——財務、組織、ものづくりと多岐にわたる課題が絡み合うプロジェクトでしたが？

平戸 問題の所在が数字で見えない状況だったので、まずは地道に

見える化を進めることの重要性を説き続けました。当初クライアントは、短期的成果へのこだわりが強かったため、こうした基盤づくりが「いつ損益改善につながるのか？」と疑問を呈されることもありましたが、結果として、現場の数字、正しい製品損益などが見えたことがきっかけで、損益改善の打ち手が一気に進みました。

黄山 打ち手の方向性が明確になったら、実際に動いてもらうよう動機付けをしました。相手の気持ちや興味・関心を理解するこのプロセスでは、コミュニケーションはもちろん、忍耐力が求められます。

目黒 当初はクライアントと共通認

識を得ることに時間もかかりましたし、感情的な議論が起きることもありました。私自身が最優先したのは、「事実」を集めること。製造現場の設備、人、もの、業務の把握。まずは現場で顕在化している事象を把握し、見える化しようと。それを地道に伝えていくことで理解を得ました。

——実際にハンズオン支援を展開する際の難しさとは？

目黒 部門の壁ですね。営業と技術の長は在籍期間が長く、他部門の声を聞き入れにくい構図になっていました。ですが、値決めが明らかな赤字受注となっていたので、原価を見える化することで赤字要因

を納得してもらい、値上げに成功しました。

黄山 これは大きな利益インパクトがありました。その後は、案件選別やリソース配分的意思決定に際し、中長期的視点を踏まえつつ、データに基づいた提案を繰り返しました。最終的には、ほぼ全ての経営課題に関して、ディスカッション・パートナーになれたと自負しています。

平戸 通常は意思決定がなかなかできないことがあります。本件ではその点に苦労はありませんでした。中国企業の持ち味である迅速果敢な意思決定ができていたからです。それよりも、そもそもどういう意思決定をすべきか、その構造と事実を丹念に伝えることに腐心しましたね。

黄山 もっとも難しいのは、クライアントが自身で動けるようにすること。そのために、クライアントの従業員にもプロジェクトに関与してもらいます。実際にオペレーションを回す方々の視点も踏まえ、できるだけ仕組み化・標準化をしてお渡しするよう心掛けています。

時代の転換点だからこそ IGPIの強みが生きる

——組織や人材にまつわるチャレンジはありましたか？

目黒 現状把握をしっかりと行い、どの部門の何ができておらず、どうすればうまくいくのかを明らかにしていきました。クライアントに自分の課題として認識してもらったことで、歩みは決して速くはないですが、確実に前進できたと思います。

平戸 そういった取り組みを通して、経営層・中間管理職・現場リーダー

の認識の断絶をいかに埋めていくかがチャレンジでしたね。経営層・中間管理職に入れ替わりが多く、現状認識にもズレが生じやすい状況だったので、その中でベクトルをどう合わせるかが課題でした。

——中国で戦う日本企業や今後の成長を目指す中国企業に、どのような貢献をしていきたいですか？

黄山 私は、もっと多くの中国企業と一緒に、世界で戦うためのマネジメントシステムを構築していきたい。もちろん、中国企業ならではの良いビジネスカルチャーも残した上で。それが真の中国企業のグローバル化だと思います。世界に誇れる製品を送り出し、例えばアメリカのGEのような「100年企業」となり、中国製造業のシンボルとなるような会社をつくっていききたいです。

目黒 ものづくりという事業は、つくる場所が変わっても本質的な活動はほとんど同じです。日本の製造業に関する知見を持つIGPI・ものづくり戦略カンパニーが提供できる価値は、非常に大きいと感じます。外部環境変化の大きい今日だからこそ、まさにIGPIの腕の見せ所です。

平戸 人件費の高騰や人材不足、サプライチェーンの複雑化、生産性の低さなど、構造的な課題も多くあります。このような内外環境下で、どういう事業戦略を描くか、その戦略をどう具体化して運用に落とし込み、PDCAを回し続けるか、その両面をハンズオンで支え、戦略・マネジメント・オペレーションをつなぐ、ひいては経営層・中間管理職・現場をつなぐことで、持続的に成果を生み出す基盤を構築できるのが、IGPIの強みではないでしょうか。



IGPI上海所属
黄山 Huang Shan

世界最大の鉄鋼メーカーにて、原材料需給予測モデル構築、コスト分析などに携わる。IGPI参画後は、日系・中国系の製造業に対し、戦略策定、企業再生、コスト管理の改善など広範なサービスを提供。



IGPI上海所属(ものづくり戦略カンパニーより出向中)
目黒 浩介 Kosuke Meguro

大手印刷メーカーにて、大型付帯設備の開発・導入・移管を実施。IGPI参画後は、製造業の生産性向上プロジェクトにおいて、日本と中国の各拠点にハンズオン。全社連携した施策立案から実行までを支援。



IGPIカンパニー所属
平戸 良周 Yoshinori Hirato

キリングroupにて約6年の中国駐在を経験、リクルートを経て、IGPI参画。2014年からの4年間はIGPI上海総経理として組織運営を担いつつ、製造業の再生、撤退、原価低減、組織人材強化など各種プロジェクトを統括。



中国企業の成長に向けたハンズオン 本質的な経営課題に、 経営陣と泥臭く向き合う



IGPIの実行力。大きな転換点
を迎えた今だからこそ、生きる

中国企業が世界で戦い、勝つ。
そのためにマネジメントはどうあるべきか、考え続けている

一過性では意味がない。持続
的な成長を生む基盤を創る



IGPIカンパニー所属
小長井 哲 Satoshi Konagai

総合系コンサルティング会社にて、大手輸送機メーカーの本社・アジア地域の管理会計・原価計算業務改善と基幹システム導入を実施。IGPI参画後は、日本および中国で製造業を中心に戦略策定、拠点再生支援から業務改善まで幅広く支援。



IGPI上海所属
俞馨 Yu Xin

総合系コンサルティング会社にて、対グローバル企業および中国ローカル企業向けに戦略転換、システム導入などのコンサルティングを経験。IGPI参画後は、日系・中国系製造業の効率改善、コスト管理、予算管理などに携わる。



ものづくり戦略カンパニー所属
室友彰 Tomoaki Muro

大手家電メーカーグループにて、工場の生産性・品質向上などの業務改革やICT・IoTの企画・導入に従事。IGPI参画後は、製造業の事業再生、業務改革戦略立案、国内・海外のPDCA実行ハンズオン支援に携わる。



日本企業の中国拠点再建

複雑に経営要素が絡み合う状況下、意思決定を引き出し、実行を伴走

クライアントは日本企業の製造子会社。中国市場向けに製品を供給し、技術優位性により市場をリードしてきた。しかし、近年は競争環境の変化により売上げが低迷。撤退も視野に入れた再建策の立案と実行をサポートした。

PLから現状を分析して課題解決法を見出す

——財務、組織、ものづくりと、課題が多岐にわたるプロジェクトでした。どのように対応しましたか？

小長井 さまざまな課題の相互関係を常に念頭に置きながら、プロジェクトを進めました。最初は財務、特に対象拠点のPL(損益計算書)をとっかかりに現状を分析しました。財務数値は現象(結果)ですから、早い段階でその拠点の問題事象と課題仮説を描けたと思います。

室 数値で議論できるように、生産性の可視化からスタートしました。例えば、従業員の付加価値時間の使い方を表す加工費や、購入単価や歩留などに左右される材料費です。これらがPLにどのような影響を与えるかを明らかにするために、要素を一つ一つつなげていきました。

——実際にハンズオン支援する際の難しさを教えてください。

俞馨 課題解決の方向性は現状分析から導き出せますが、その解決方法を組織全体に浸透させ、機能させるのは本当に難しい。組織の長年の習慣や考え方を変えることになり、個々人の利害や立場への影響も大きいですから。ただ机上のあるべき論を伝えても感情的に受け入れられない方々も多くいらっしゃいます。クライアント側のプロジェクト推進メンバーに自分たちが「組織の変革者」であることを理解してもらうには、初期の段階で組織への影響力があるリーダーや、意欲や実行力を備えたメンバーをチームに巻き込む必要があると思います。

小長井 とはいえ、クライアントの社風もさまざま。キーマンを見極めながら、その会社に合った方法で意識を変えていけるよう、クライアントと協働して取り組んでいかなければなりません。

——意思決定の構造や阻害要因も踏まえた上で、本件ではどのようにしてクライアントにタフな意思決定をしてもらいましたか？

小長井 事業の存続には大幅なコストダウンが必須だったので、現地法人社長に人の入れ替えとリストラを決断してもらいました。それが上手くいったのは、事前に詳細な数字を積み上げ、環境の変化や、それ



課題解決は、解決施策の策定ではなく、その組織的な実行ができるかが分かれ道

本社のコミットメント、中国拠点首脳陣と現場の一体感。これがないと動かない

根幹のケイパビリティである、ものづくり。これを直すのが本質

によって採り得る戦い方、リストラ後の体制などを根気よく議論したからだと思います。

室 そういった理詰めの部分に加え、現地法人社長のお立場、納得感、不安など、「情」の部分をしっかり理解しながら、課題やリスクの除去を丹念に進めることも大事ですね。

組織全体を同じ方向に向かせることの難しさ

——プロジェクト中に失敗はありましたか？

室 やはり改革の必要性が現場になかなか理解されず、プロジェクトが停滞したことです。改革を遂行するには中国人の推進リーダーの理解が必須であり、現場まで浸透させる必要があることを改めて痛感しました。

俞馨 当事者それぞれの立場により、コンフリクトが発生しました。自部門や自分の担当領域の視点にとらわれているのが原因で、お互いに決して悪気はないのですが……。——組織や人に関する部分がチャレンジだったんですね。

小長井 本件では特に、現地法人における日本人首脳陣と中国人幹部で危機感の乖離が大きく、中国人幹部のモチベーションを上げて施策を実行してもらうのが大変でした。日本人・中国人双方にはりついてしっかり橋渡したことで、何とか再生の機運を上げられたのではないのでしょうか。

俞馨 クライアント側の担当者にノウハウをしっかり理解してもらうことは重要です。プロジェクトの終了時に引き継ぎをしたところ、想定以上に時間がかかり、伝えることの難しさを再認識しました。

中国拠点を再建するために重要な要素とは

——日本企業が中国拠点を再建するためにはどのような要素が重要だと思いますか？

小長井 まずは本社側のコミットメントと意思決定。次に重要なのが、現地法人に駐在している日本人首脳陣を孤立させないように、本社側が的確にケアすることです。本社と現地法人はどうしても温度感が乖離しがちなので、コミュニケーション不全に陥らないために必要なことだと思います。

俞馨 財務視点で優先すべきこととしてはいけないことをズバリ言う。それを実行し、成果を出す。財務、組織、ものづくりが絡み合う要素をひもとき、つなぎ合わせる。この繰り返しですね。

室 現地で受け入れられるように日本流のものづくりノウハウをカスタマイズし、現場で改革・実行することでしょうか。

共に事業変革に臨んだ クライアントの皆様からの声



株式会社紙工機械グループ代表取締役
株式会社池貝 代表取締役CEO
新日本工機株式会社 代表取締役CEO
張 春華様

client's
voice
1/5

伝統的製造業と 西洋的コンサルとの架け橋

製造業は、AI・IoT・自動化などが喧伝されるが、根っ子は伝統的産業。東洋的な「職人」の世界がコアにある。職人は縦に入り込みがちだが、IGPIは製造業のプロがその縦を深く理解した上で、横に抽象化して、自分たちが気付かない視点や個別解を提供してくれる。いわば、コンサルという西洋の頭脳と、東洋の伝統との架け橋的な価値がある。IGPIは口だけでなく、当事者意識を持って手も口も時には金まで出し(出資)、運命共同体として取り組んでくれる。IGPIをパートナーとして仕事ができていることは贅沢なことだ。

client's
voice

2/5 戦略・財務系と ものづくりのシンクロ

IGPIは施策提言に続く実行での実効性が極めて高い。課題の動機背景まで踏み込んでいるため、キーマン自身の意思として実効性のあるアクションにつながる。これにより当社では、抜本的構造改革に関し、経営上層部との合意形成ができた。その根幹となる経営基本方針の策定から、実現のための財務施策を短期間に社内承認でき、遅滞なく作業着手に結びついた。特にものづくり戦略カンパニーは、希少な現場ハンズオン型で、実行時に起こり得る課題まで理解し、企画力を超える実行推進・牽引力を持つ。

—機械メーカー 事業統括



client's
voice

3/5 机上の報告ではなく 実態に踏み込む

IGPIのハンズオンサポートは、会社の実際の運営に踏み込んで改革・改善を進めてくれる。課題認識も机上の理解ではなく、実情を把握しているからこそ的確。改善案も具体的で、推進過程のフォローも綿密だから執行に落とし込める。プロジェクトマネジメントの厳格さも成功の重要な要素だ。以前は原価低減に向けた社内各組織の考え方や取り組みもバラバラだったが、現在は現場でのデータ収集から財務分析、経営のPDCAまで全体がつながった。この基盤を生かしてさらに改革を推し進めたい。

—中国大型設備部品メーカー 副総経理

client's
voice
4/5

制約を理解し、固有解を導出

当社へのハンズオン支援では実情や制約を適切に理解し、当社ならではの提案・提言につなげてくれた。時にはコーチとして、時には実行サポーターとして、多くの議論ができてとても頼りにしていた。スピードが大事な今のやり方に合った、効率的・効果的なプロセスと認識した。社内論議では、「井の中の蛙」を脱せないことがあったが、さまざまなスタイルで議論をリードしてくれ、ブレークスルーすることができた。本当にリアルな固有解というものを見せてくれたと思っている。

—自動車部品メーカー 中国法人副総経理



古河電工企業管理(上海)有限公司
総経理
梶原 俊郎様

client's
voice
5/5

「一気通貫」だからできる 本社現地一体改革

IGPIのサービスは、全体戦略・ロードマップ策定という川上から、現地現物・生データにこだわった分析による課題の見える化、具体策立案と徹底したフォローといった川下までが一気通貫になっており、本社・現地間が一体となった改革を促進する。真剣に自分事としてやり抜く姿勢で関係者をグイグイ巻き込み、短期間で本社・現地法人・現場の合意形成を実現し改革を推進していく力は、手本にしたい想いだ。コンサルタント個々人に人間臭さがあるのもまた魅力である。

会社情報

会社名 株式会社 経営共創基盤 Industrial Growth Platform, Inc. (IGPI)

事業内容 長期的・持続的な企業価値・事業価値の向上を目的とした『常駐協業(ハンズオン)型成長支援』
ー成長支援や創業段階での支援あるいは再生支援等、企業や事業の様々な発展段階における経営支援を実施ー

代表パートナー 富山 和彦 代表取締役CEO
村岡 隆史 代表取締役マネージングディレクター

設立 2007年4月3日

資本金 43億円

優先株主 (無議決権株主)50音順
伊藤忠商事株式会社/ウシオ電機株式会社/エヌ・イー ケムキャット株式会社/
オリックス株式会社/KDDI株式会社/住友商事株式会社/
テマセク・ホールディングス(注)/東京海上日動火災保険株式会社/株式会社東邦銀行/
野村ホールディングス株式会社/富士ソフト株式会社/株式会社三井住友銀行/
株式会社横浜銀行/株式会社リクルートホールディングス/株式会社りそな銀行 他4社
(注)100%子会社を通じた出資

議決権所有株主 パートナー17名

カンパニー IGPIカンパニー
ものづくり戦略カンパニー(製造業特化の専門組織)

従業員数 プロフェッショナル約220名、グループ合計約5,200名

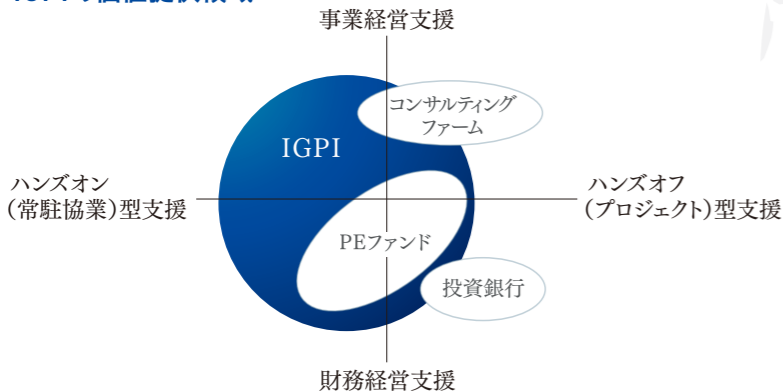
連結子会社 (株)みちのりホールディングス
(岩手県北自動車・福島交通・会津乗合自動車・関東自動車・茨城交通・日立電鉄交通サービス・湘南モノレール・みちのりトラベルジャパン)
(株)IGPIビジネスアナリティクス&インテリジェンス
(株)IGPIテクノロジー
(株)南紀白浜エアポート
益基譜管理諮詢(上海)有限公司(IGPI上海)
Industrial Growth Platform Pte.Ltd.(シンガポール)

所在地 〒100-6608 東京都千代田区丸の内一丁目9番2号 グラントウキョウサウスタワー8階

連絡先 TEL: 03-4562-1111 FAX: 03-4562-1100
E-mail: info_igpi@igpi.co.jp URL: http://www.igpi.co.jp

(2019年1月現在)

IGPIの価値提供領域



IGPIの特徴

長期的・持続的な企業価値・事業価値向上のプラットフォームとしてクライアントの課題に最適な支援スタイルを。



企業・事業再生

経営課題の本質を検証・把握し、確実な企業・事業再生の実現に向けて、DD・事業再生計画の策定から実行支援までワンストップでサポートします。



ハンズオン(常驻協業)経営支援

経営層から事業の最前線の現場まで、変革を成し遂げるための要所にIGPIスタッフが深く入り込み、粘り強い協業により変革を実現します。



M&Aアドバイザー

M&A後の企業・事業運営も視野に入れ、事業・財務戦略立案から、取引実行、PMIに至る一連のプロセスをシームレスに支援します。



自己投資+経営支援

企業・事業に対し、IGPIとして人的リソースに加え資金を投入し、クライアントや主要ステークホルダーと中長期的なリスクを共有しながら企業・事業価値の向上を実践します。



AI・ビッグデータ (IGPIビジネスアナリティクス&インテリジェンス)

企業の中に眠るデータの戦略的な活用から、本格的なAI時代の到来を見据えた戦略・変革支援まで、ビジネスとアナリティクスの専門集団が企業の進化をドライブします。



交通事業経営(みちのリグループ)

交通事業経営支援会社であるみちのりホールディングスのもとで、主に東日本地域における地域公共交通事業を担い、観光・インバウンドへの取り組みを行っています。



ベンチャー支援

IT・テクノロジー・ライフサイエンスなどの最先端領域をはじめ、日本、そして世界をリードするスタートアップ企業を支援します。また、ベンチャー企業の育成をアクセラレートするCVCの組成・運営をサポートします。



株式会社 経営共創基盤(IGPI)

〒100-6608 東京都千代田区丸の内一丁目9番2号

グラントウキョウサウスタワー8階

TEL : 03-4562-1111 FAX : 03-4562-1100

E-mail : info_igpi@igpi.co.jp URL : <http://www.igpi.co.jp>

IGPI (Shanghai) Limited (IGPI上海)

益基譜管理諮詢(上海)有限公司

上海市静安区延安中路1440号 阿波羅大厦2F室(〒200040)

TEL : +86-(0)21-6133-1818 FAX : +86-(0)21-6103-1724

E-mail : info_shanghai@igpi.co.jp URL : <http://www.igpi.com.cn>