

『 IBUKI 挑戦の760日 』

株式会社O2
株式会社XrossVate
株式会社IBUKI

代表取締役社長 松本晋一



IBUKI 挑戦の760日のサマリー

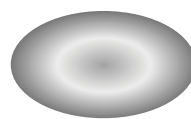
- **6年連続赤字の会社が半年で黒字を達成。2年目には10%の利益まで回復。本業強化（攻撃力と守備力の両輪）で収益力を強化、新規事業で収益構造を変化させつつある。**
- **社員が企業の未来をイメージできるようになった。社内に笑顔と活気が戻った。地元で雇用が生まれ、地元企業に仕事の還流も始まった。**
- **社員の意識を変えてから、企業変革のメソドロジーを伝授。360度の全方位から改革の打ち手を講じた。金型を売るのではなく、IBUKIを売ることを意識した。結果、IBUKIのファンが増え競争優位性につながった。**

数個の打ち手では変わらない。360度の打ち手が必要

		外部（攻撃力）強化	内部（守備力）強化	
本業強化	強みの再認識	<ul style="list-style-type: none"> ① 強みを顧客に確認 ② 同じ強みを持つ競合と対話 ③ 顧客に響く物語の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務改革 <ul style="list-style-type: none"> ☞ IBUKI 8、5S、CE制、ミドルアップ制、金型反省会 ☞ がんばるタイム、やっちゃったで賞 ・ ノウハウ可視化、手順書作成 ・ 金型の挙動可視化 ← IoT ・ AIの導入（見積もり、不具合未然防止に適用） 	QCD力強化
	営業力（地上戦）強化	<ul style="list-style-type: none"> ① 強みによる一点突破 ② 顧客の顧客と対話 ③ 現場のエースを営業に投入 		<ul style="list-style-type: none"> ・ 山形の伝道師（さくらんぼ、旅館提携、歓待、観光大使） ・ 教育の充実（工場見学、各種展示会、IT、チーム制） ・ MM、標語、晋一賞 ← 褒める文化 ・ マイスター制、さん呼び、逆三角形組織 ← 活かす経営 ・ リフレッシュ休暇制度
	営業力（空中戦）強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ ソリューション化へのこだわり ・ 工場の営業ツール化 ← 魅せる工場 ・ TAS教育、営業トーク教育 		

市場創出型企業

製造業



サービス業
IT

新規事業	自社ブランド立上 (B2C & B2B)	<ul style="list-style-type: none"> ・ “Chery picks”（グラキャン向け商品） ・ 微細加工 + 光学、微細加工 + 音響 ・ モノことイノベーション 	製造業の サービス業化	<ul style="list-style-type: none"> ・ ハイサイクルコンサル、金型寺子屋 ・ 海外サプライヤー監査 / 指導 ・ 海外型メンテナンス ・ 金型の知見を活かしたAI事業

IBUKI 360度改革の全体像

《 O2 ソリューション 》

【 生産調達div 】
・Base6による製造力強化

【 技術div 】
・技術価値再定義
・技術の棚卸し / エンジニアリングAI

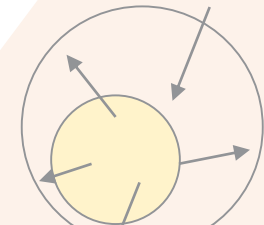
【 戦略div&技術div 】
・製造業のサービス業化

《 O2 ソリューション 》

【 戦略div 】
・『出る杭』
・チェンジマネジメント

【 本業強化 】

中変えてから、外変える



《 製造業 》

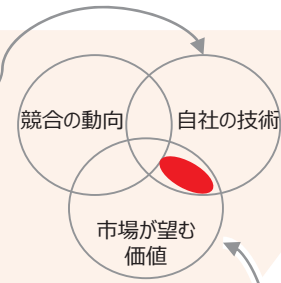
攻撃力
守備化

★変革モデル★

先鋭化された強み

外から変えてもらう

《 サービス業 / IT 》



【 新規事業 】

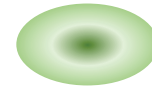
【 技術div 】
・フロントローディング

《 ものづくりプロセス 》

設計 製造 保守

★事業モデル★

価値の交差点



価値のヒント

購入 使用 破棄

《 価値づくりプロセス 》

【 生産調達div 】
・Base6経営数字可視化

総売上

〔 収益力強化 〕

《 製造業 》

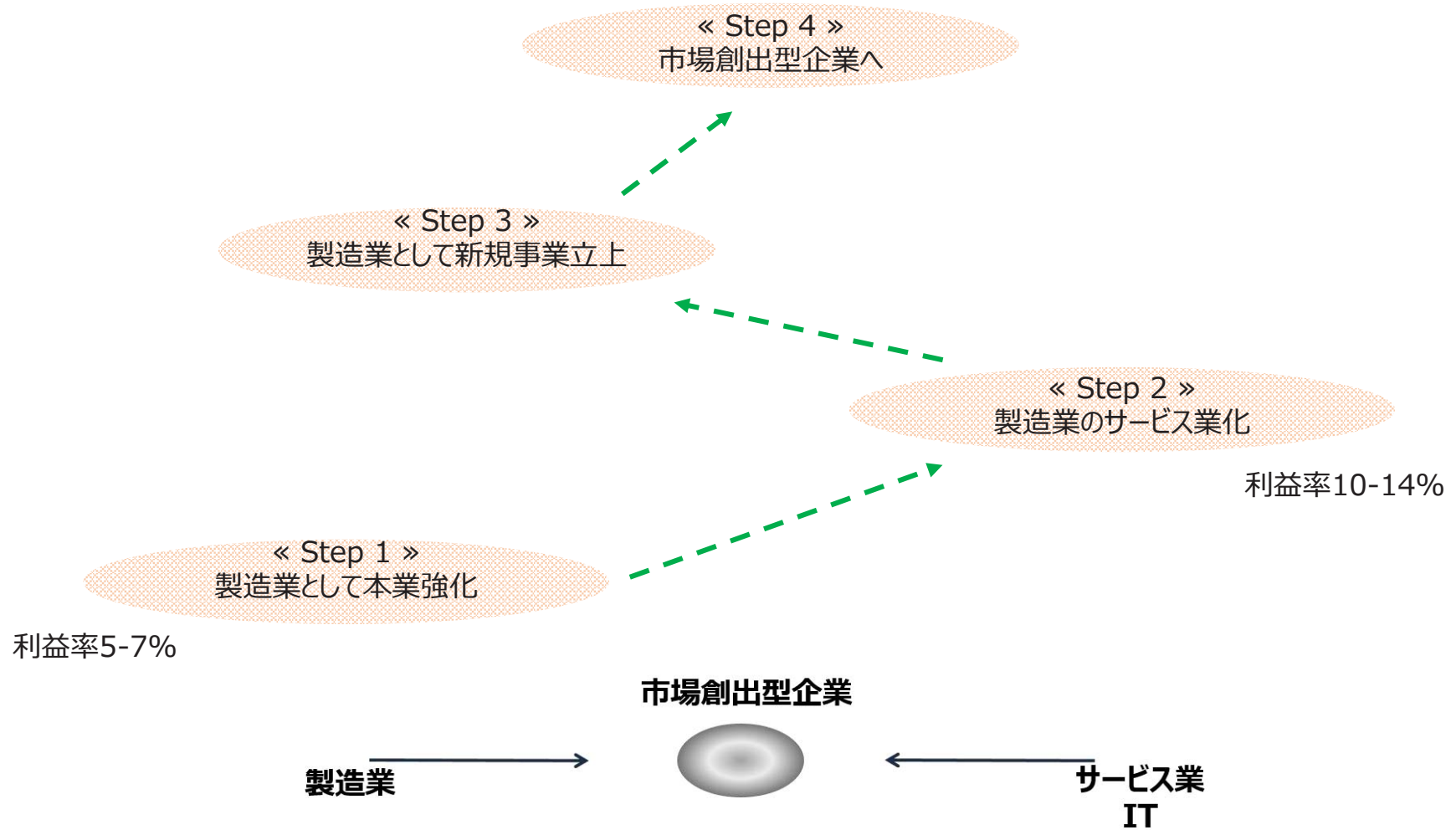
★収益モデル★

〔 収益構造の変革 〕

《 サービス業 / IT 》

時間

IBUKIの成長イメージ



IBUKIを通じてO2が社会に伝えたいこと。

- 金型業界に変わる勇気ときっかけを提供したい。
- そのために、リアルな変革例を世に明示したい。
- その変革例をモデル化させ、仲間（同業にも）にも横展開したい。

そして、

- 世界を唸らせる日本のモノづくりを創る
- 一人でも多くの日本人に自信と元気、そして笑顔を。