

ザ ウイン ストラテジー 用語集



主体的な社員

戦略

- **環境、衛生、安全**

パーカーにとって、チームのメンバー全員が毎日仕事を終えて安全に帰宅できるようにすることが何よりも大切です。当社はさらに、資源の保護、廃棄物の削減、持続可能な製品設計で積極的に環境を管理して、責任ある経営と世界各地で活動するコミュニティの保護にも力を注いでいます。

- **起業家精神**

創業者のアート・パーカーによって確立された起業家精神が、当社のイノベーションと成長のまぎれもない道しるべです。現在、パーカーでは柔軟性と自主性、探究力と競争力を推奨して、この起業家精神を呼び覚まそうとしています。

- **ハイパフォーマンスチームとリーダー**

チームワークと共同の意思決定に向けた構造化アプローチとして、パーカーではハイパフォーマンスチームを形成し、製品と顧客に最も近いチームメンバーが独自の知識と視点を生かしています。この構造により、自分の専門知識を生かして問題を解決し、決定事項を実践して、会社の業績を向上させることができます。

評価基準

- **事故ゼロ**

安全第一の環境は企業経営の正道であるだけでなく、最も生産的な手段でもあります。安全性と生産性、収益性は密接に結びついています。

- **ザ ウイン ストラテジー内でのスピード**

Win戦略におけるいくつかの戦略で目指すのは、パーカーのチームメンバーによるタスク実行を加速し、その結果、顧客のニーズや市場の変化への対応時間を短縮することです。

- **責任感:80%以上の社員がハイパフォーマンスチームに所属**

チームメンバーが仕事に影響を与える決定を下すことを可能にする起業家精神にあふれた体制は、ハイパフォーマンスチームへの関与を保証することから生まれます。パーカーでは、80%以上の参加率を目標にしています。

- **開放的な環境**

パーカーは、すべての人の固有の考えを尊重し、受け入れる、多様性と内包性をそなえた労働力の形成に力を注いでいます。

- **エンゲージメント調査で74%以上**

パーカーが戦略を実行し、達成する成功の度合いは、完全にエンゲージされたグローバルチームにかかっています。パーカーのグローバル従業員エンゲージメント調査における質問は、上位4分の1の成績に相当する74%以上のエンゲージメントスコアを達成することを目標に、エンゲージメントを正確に測定するよう科学的に構成されています。

最高のカスタマー・エクスペリエンス

戦略

- **優れたソリューションを予定どおりに提供する**
パーカーの効率的な在庫管理、即応型の製造、世界に通用するサプライチェーンにより、顧客が問題を解決し、ビジネスを進めていく上で欠かせない、信頼の置ける製品、システム、サービスを提供します。
- **e ビジネスのリーダーシップ**
パーカーの顧客の間では、マルチチャネル、デジタル環境での企業取引がますます増加しています。デジタル機能、テクノロジー、プロセスを継続的に改良することで、パーカーが提供する比類のない広範な製品、システムおよび知識を顧客が一段と簡単に利用できるようにします。
- **顧客にとっての取引のしやすさ**
パーカーは自社との取引を簡略化し、顧客の優れた体験を生み出すため、小さなことでもすべて実行します。

評価基準

- **納期遵守率98%以上**
戦略的なパートナーとして、パーカーは期限内の注文処理(納期厳守)に重点を置いています。ほぼ完璧な納品率が絶対要件であり、パーカーは在庫および生産スケジュールを正確に管理し、一貫した納品を行っています。
- **シックスシグマの品質**
パーカーのロゴを付けて出荷される製品は、それぞれ最高水準の品質と信頼性が保たれています。パーカーではシックスシグマの手法に厳密に従ってプロセスを改善し、製造プロセスのバラツキを最小限に抑えて、100万個当りの返品部品数を減らしています。(RPPM= Returned Parts Per Million)
- **電子商取引のコンバージョン率**
顧客が購入プロセスをデジタル上で進める際には、製品情報の収集、CADファイルのダウンロード、オンラインチャットなどの主な作業を実行し、見積りを請求して、購入を完了します。パーカーの成功は、このようなやり取りの各ポイントをガイドする能力によって測られます。
- **クラス最高のリードタイムと見積りスピード**
売上げを伸ばす上で重要な要素となるのが、企業の能力を測る主要な指標となる見積りプロセスや生産全体を通してのスピードで、パーカーとの取引が簡単であることを示すことです。
- **企業推奨度30ポイント以上**
企業推奨度は基準の1つで、取引終了後の簡単な調査による顧客からの大切なフィードバックです。これにより、支持者(満足度の高い経験をした人の割合)と批判者(不満足な経験をした人の割合)の差異が測定されます。批判者に対して支持者のスコアが30以上大きくなるのが、パーカーの目標です。
- **顧客ダッシュボード**
ダッシュボードで顧客の観点から会社の業務遂行能力を測定します。問題を解決して顧客1人に対するサービスが向上すると、組織全体のプロセスを向上させることができます。

高い収益性を伴う成長

戦略

- **マーケット志向のイノベーション**

パーカーの戦略では、製品と技術のエンドユーザーに時間を割くことで、市場主導型のイノベーションを達成することを目指しています。顧客の埋もれたニーズを理解することで、イノベーションへとつながる最高のアイデアを生み出します。

- **システムソリューション**

多分野にモーションコントロール技術を提供するパーカーの強みは、顧客の生産性と収益性を改善し、サプライチェーンを簡素化できるような、効率的で高信頼性、高性能のシステムを提供することにあります。当社はシステム販売で40%の売り上げを目標にしています。

- **強力な流通網**

パーカーの最大の資産の1つは、世界有数の販売網です。新興市場での販売網の拡大と、販売網とOEMによる産業販売の組み合わせの均衡化に引き続き重点を置くことで、パーカーの長期的な成長につながると予想されます。

- **シェアの拡大**

売上げ拡大という課題に対する主なソリューションは、主要取引先およびターゲット市場におけるシェアの拡大です。

- **高度な技術力**

パーカーが財務業績目標を達成し、世界に好影響を与えるには、世界各地に点在する各拠点において、モチベーションの高い独創的なエンジニアを配置し、適切なスキルセットを提供する必要があります。

評価基準

- **有機的成長は市場の150 bps以上**

パーカーの目標は、市場を150 bps以上上回る有機的成長により、エンドマーケットの自然変動に対応することです。同時に強調したいのが、パーカーがシェアを拡大し、市場を上回る必要があるという点です。

- **20%以上のマーケットシェア**

パーカーは、モーションコントロール技術において20%以上(1200億ドル)の市場獲得に向けて引き続き取り組んでいきます。

- **各グループに置いて1位、2位を獲得**

パーカーの7つの事業グループのそれぞれが、有機的な成長、買収およびサービスによる成長を通じて、市場での主導的な地位を確立しようと努力しています。

- **流通とサービスの成長**

グローバルに見て、販売網とOEMによる産業販売の組み合わせも均等に分割する必要があります。バランスの取れたポートフォリオが健全な利益と将来的な成長をさらに保証するからです。パーカーは、サービスのプラットフォームを改善し、技術を駆使して顧客の収益性を高め、コストとダウンタイムを減らします。

- **新製品およびシステムの売上増**

顧客から寄せられるフィードバックに教わりながら、パーカーのエンジニアは自社で販売する製品とシステムの重量を軽減し、性能を向上させ、効率を高める新たな方法を模索しています。

財務実績

戦略

- **簡素化**

主な重点分野として、売上プロファイルの複雑さの軽減、組織構造とプロセスの最適化、部門の統合と煩雑な手続きの削減などがあります。簡素化によりスピードアップし、コストが削減され、成長が実現されます。

- **リーン方式**

近年、パーカーは製造全体にわたり効率性の原理を導入するために大きな努力をしてきました。パーカーは企業全体で非製造分野にも効率化を拡大し、さらにコストを削減し、生産性と収益性を向上させています。

- **戦略的なサプライチェーン**

パーカーはクラス最高のサプライチェーンを通して競争上の優位性を確立しており、その購買力を生かしてベストバリューで購入しています。パーカーでは完全に統合されたサプライチェーンの維持に尽力しており、引き続きサプライヤの数を減らし、主要取引先との貴重な関係を深めていきます。

- **適正な価格設定**

価格設定はどの企業でも長期的な成長に大きな影響をおよぼします。業界最先端の価格設定アプローチを利用して、パーカーは作成された提示価値を基に、高品質の製品とシステムを最適な価格で顧客に提供できます。

評価基準

- **多角的企業の上位4分の1に入る**

パーカーの目標は、幅広い財務尺度にわたって、上位25%に入ることです。

- **成長前年比**

4つの主要財務指標における前年比成長は、株主総利回りの上昇と関連があります。一株当たり利益(EPS)と利払い前/税引き前利益(EBIT)は、企業の有意義な尺度です。キャッシュフローと部門純利益(DNE)は部門における有意義な尺度です。

- **営業利益17%**

競合市場で上位に入るという会社の目標に合わせて、パーカーは17%の営業利益をめざしています。

- **純資産利益率(RONA) 21.4%**

パーカーの純資産利益率(RONA)計画は、売上増、利益および適切な資産管理を推進するチームメンバーに提供される、独自の年次インセンティブです。部門で21.4%のRONAを達成すると、会社全体では17%のROICが生み出されます。

- **投資利益率(ROIC) 17%**

税引き後の投資利益率(ROIC)は、パーカーが企業レベルでいかに効率的に投資資本を割り当て、利益を生み出しているかを示す指標であり、株主総利回りと深い関連があります。