

ORION2004 - 4101 (protect).sip

All Diagrams

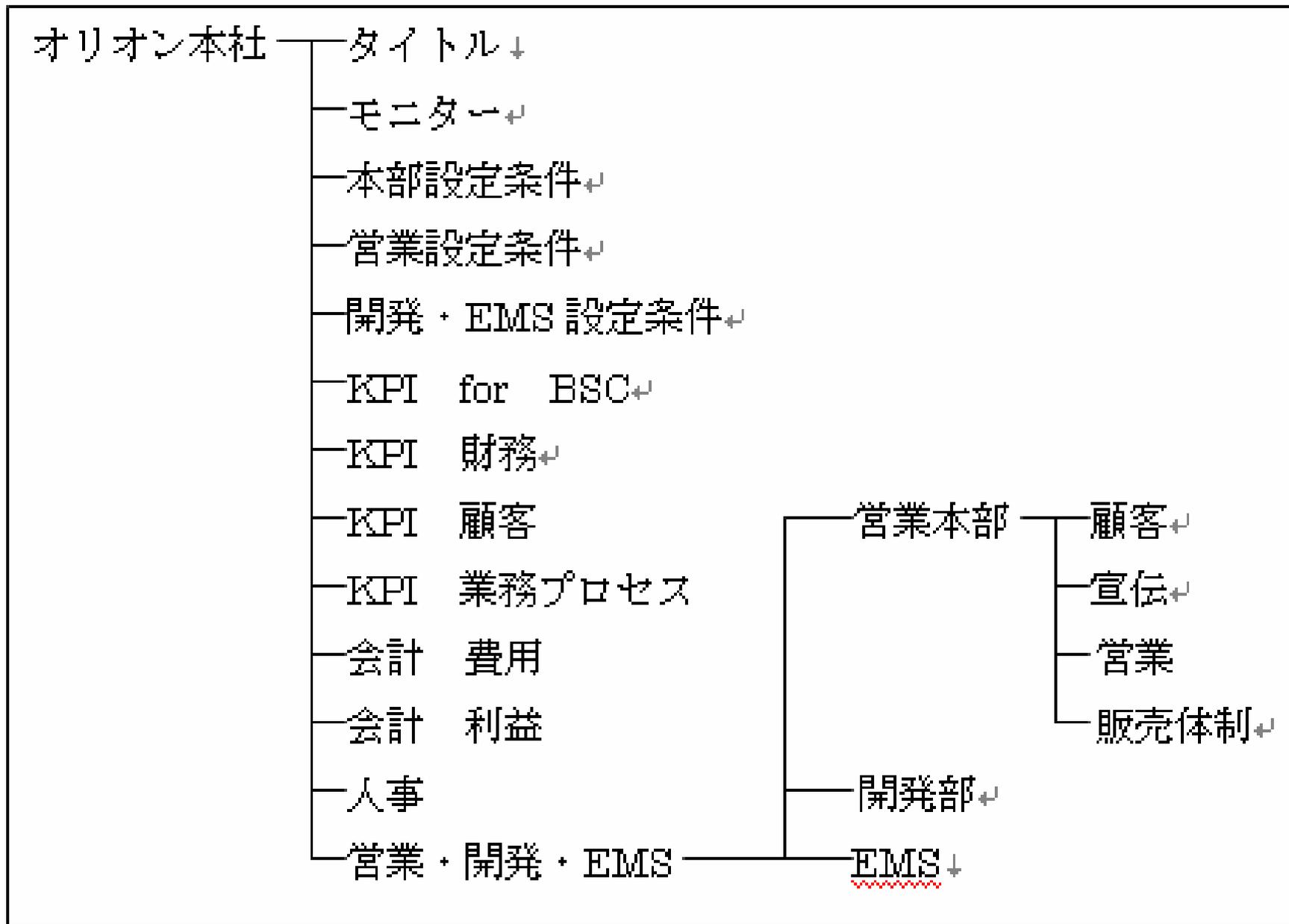
January 13, 2004

松本憲洋 POSY Corp.

matsumoto@posy.co.jp

<http://www.posy.co.jp>

このシステム・ダイナミクス・モデルの著作権は全て著者本人に所属する。
(2003年12月)



仮想企業 オリオン社の環境対策事業の創業

社長の戦略ビジョン

「環境対策事業に進出し、
10年以内にこの事業分野でトップ企業となり、
当社の安定した中核事業に育むことで、
地球環境問題の解決に永続的に貢献する。」



最重要設定値



重要設定値



設定値



環境により決まる値



調整係数



結果 / 評価変数

著作権 : このモデルはPOSY Corp.の松本憲洋が作成しました。著作に関する全ての権利は著作者に属します。
個人的な学習には自由に使用できますが、改編は認められていません。
2003年12月

主要モニター・パネル

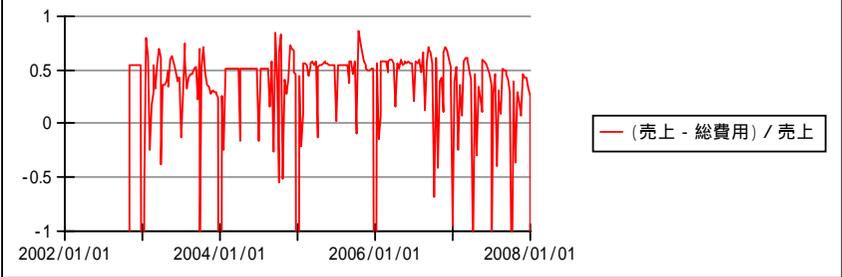
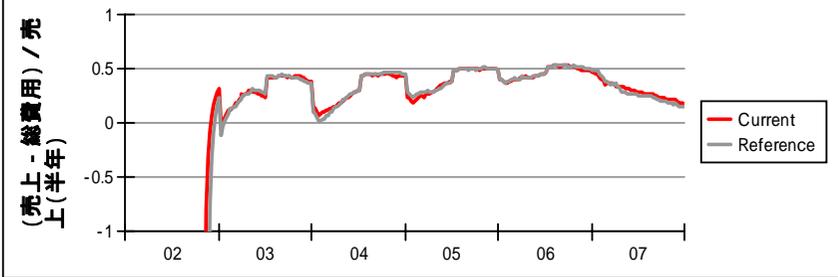
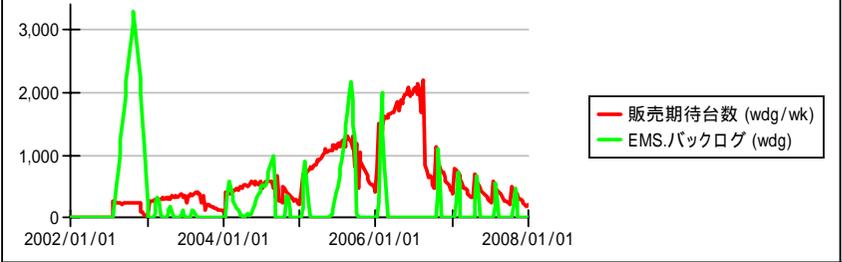
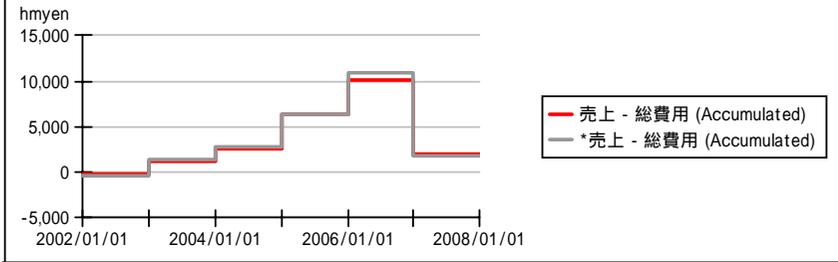
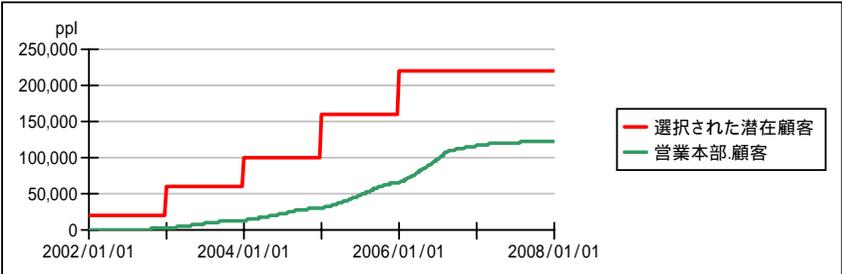
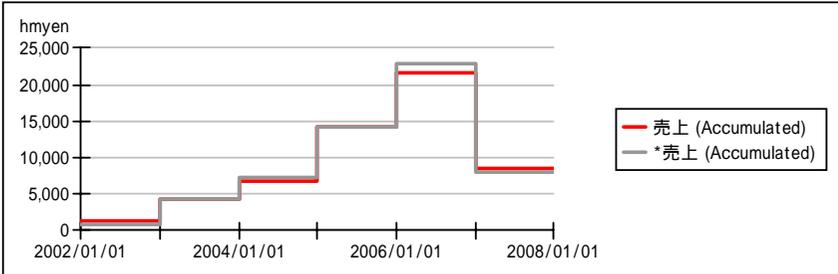
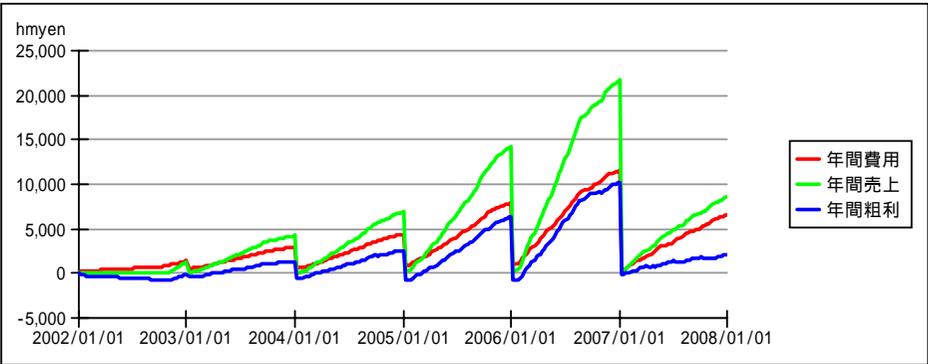
2008/01/01



市場拡大パターン

Label

- 最少
- 最大
- 段階的拡大
- 急拡大



設定条件
本部

費用

生産単価	100,000.00 yen/wdg
週間在庫費	2,000.00 yen/(wk*wdg)
平均サービス回数	1.00 kai/(yr*wdg)
サービス単価	10,000.00 yen/kai
広告宣伝単価	20,000,000.00 yen/ken
マーケットあたりの顧客	20,000.00 ppl
採用単価1	3.00 hmyen/ppl
採用単価2	1.00 hmyen/ppl
開発人件費単価	10.00 hmyen/(yr*ppl)
販売人件費単価	6.00 hmyen/(yr*ppl)
サービス人件費単価	6.00 hmyen/(yr*ppl)
マーケット単位開発費	200.00 hmyen

売上

サービス価格	15,000.00 yen/kai
価格	200,000.00 yen/wdg
割引価格率	0.90

人事

開発要員採用平均期間	26.00 wk
開発要員異動平均期間	4.00 wk
M要員採用平均期間	13.00 wk
配置転換平均時間	13.00 wk
顧客目標 / 店舗	8.00 ppl/(wk*tenpo)
責任店舗数 / M要員	2.00 tenpo/ppl
許容倍率	1.50
S要員目標 / 顧客	0.00
S要員教育平均期間	26.00 wk

開発要員計画	5.00 ppl	10.00 ppl	10.00 ppl	10.00 ppl	2.00 ppl
開発予算計画	400.00 hmyen/yr	300.00 hmyen/yr	300.00 hmyen/yr	200.00 hmyen/yr	100.00 hmyen/yr
販売計画	500.00 hmyen/yr	3,000.00 hmyen/yr	5,000.00 hmyen/yr	11,000.00 hmyen/yr	17,000.00 hmyen/yr

設定条件 営業

顧客・宣伝・逆宣伝

営業本部.店舗能力の限界倍率	1.50
営業本部.更新期間	4.00 yr
営業本部.広告宣伝間隔	1.00 qtr
営業本部.単位広告宣伝量	1.00 ken
営業本部.広告宣伝効果減衰平均時間	1.00 qtr
営業本部.想定客離れ率S	0.10 per yr
営業本部.想定能力/バックログ	0.50
営業本部.想定キャンセル率	0.10 per wk
営業本部.想定(需要/受注不能顧客)	2.00
営業本部.想定客離れ率N	0.50 per wk
営業本部.逆宣伝W1	1.00
営業本部.逆宣伝W2	1.00
営業本部.逆宣伝W3	0.20

需要・店舗契約・販売ほか

営業本部.先発需要時定数	26.00 wk
営業本部.直ぐ購入したい割合	0.20
営業本部.拡散係数(1)	0.00
営業本部.拡散係数(2)	1.00
営業本部.他社最低価格	200,000.00 yen/wdg
営業本部.低価格ウェイト	1.00
営業本部.割引価格率	0.90
営業本部.割引ウェイト	0.10
営業本部.信頼感ウェイト	1.00
営業本部.広宣効果係数	1.00
営業本部.店舗能力の限界倍率	1.50
営業本部.契約成立平均期間	1.00 qtr
営業本部.契約打切平均時間	10.00 yr
営業本部.複数注文台数/顧客	0.20 wdg/ppl
営業本部.複数注文標準偏差率	0.20
営業本部.バックログ平滑化期間	4.00 wk

段階的拡大	20,000.00 ppl	60,000.00 ppl	100,000.00 ppl	160,000.00 ppl	220,000.00 ppl	220,000.00 ppl
急拡大	20,000.00 ppl	220,000.00 ppl				

設定条件

開発 EMS

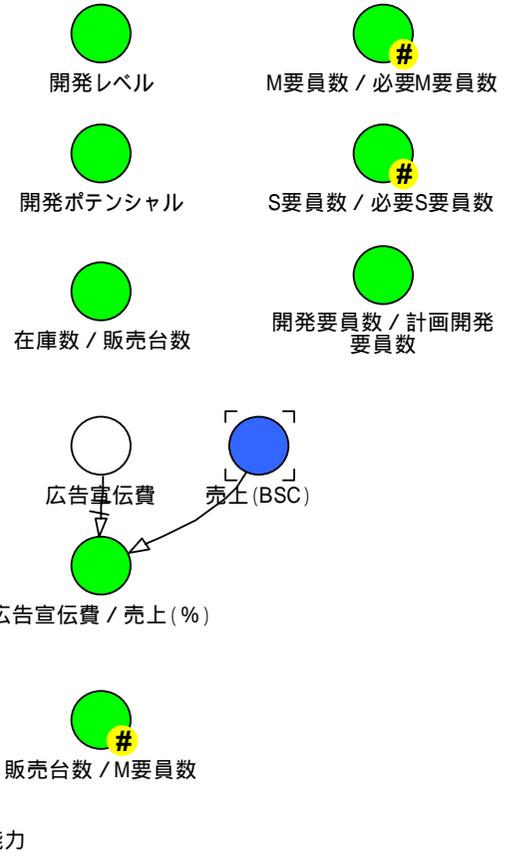
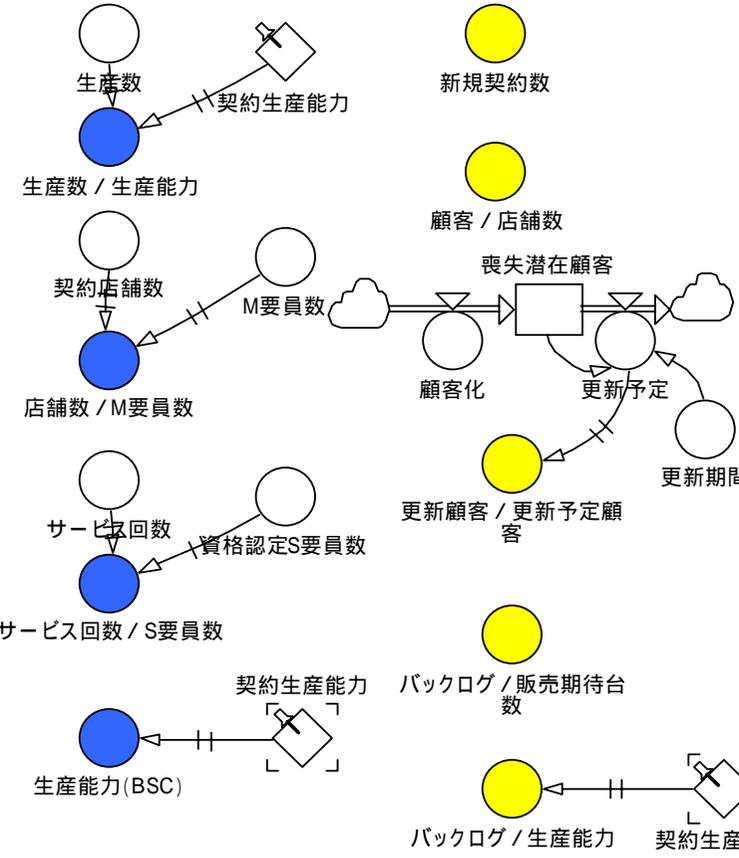
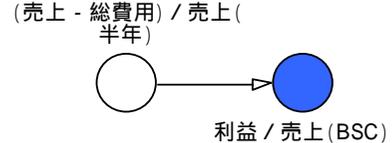
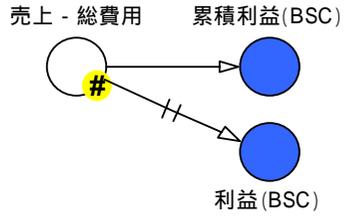
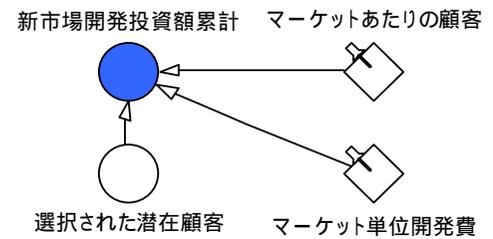
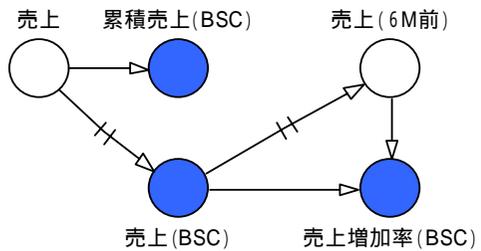
EMS

EMS.生産余剰率	1.10
EMS.在庫調整期間	4.00 wk
EMS.予測期間	13.00 wk

開発

開発部.運 / 不運偏差	0.30
開発部.ポイント換算率	100.00 wk*ppl*hmyen / point
開発部.平均開発能力	1.00
開発部.噂の広まる時間	2.00 yr
開発部.EMS製造準備時間	13.00 wk
開発部.技術有効期間	3.00 yr
開発部.開発基準	{5.00, 2.00, 2.00} point

BSCの業績評価指標値の計算



財務関係のKPI変数の出力

Time	売上 (BSC) (hmyen)	累積売上 (BSC) (hmyen)	売上増加率 (BSC)	生産能力 (BSC) (wdg/wk)	新市場開発投資額累計 (hmyen)
2002/01/01	0.00	0.00	0.00	500.00	200.00
2002/07/01	0.00	0.00	0.00	500.00	200.00
2003/01/01	1,265.19	1,318.31	1,265,192,307.69	500.00	600.00
2003/07/01	2,237.72	3,560.62	1.77	500.00	600.00
2004/01/01	1,965.91	5,451.08	0.88	500.00	1,000.00
2004/07/01	3,394.36	8,943.15	1.73	500.00	1,000.00
2005/01/01	3,520.68	12,377.69	1.04	901.66	1,600.00
2005/07/01	6,641.34	19,224.32	1.89	1,022.16	1,600.00
2006/01/01	7,616.44	26,653.54	1.15	1,694.93	2,200.00
2006/07/01	12,867.08	39,949.06	1.69	2,022.95	2,200.00
2007/01/01	8,868.30	48,353.12	0.69	2,022.95	2,200.00
2007/07/01	4,827.03	53,143.68	0.54	2,022.95	2,200.00
2008/01/01	3,764.57	56,892.98	0.78	2,022.95	2,200.00

Time	利益 (BSC) (hmyen)	利益 / 売上 (BSC)	累積利益 (BSC) (hmyen)	生産数 / 生産能力	店舗数 / M要員数 (tenpo/ppl)	サービス回数 / S要員数 (kai/(yr*ppl))
2002/01/01	-6,025.00	-231,730,769.23	0.00	0.00	1.00	0.00
2002/07/01	-544.64	-20,947,631.24	-554.99	0.00	1.49	0.00
2003/01/01	404.75	0.32	-575.14	0.38	1.86	346.15
2003/07/01	526.10	0.24	369.18	0.60	1.67	2,527.88
2004/01/01	761.48	0.39	647.33	0.47	1.82	2,203.15
2004/07/01	1,054.85	0.31	2,161.45	0.91	1.63	1,923.59
2005/01/01	1,523.54	0.43	2,972.02	0.48	1.81	1,861.71
2005/07/01	2,561.95	0.39	6,259.64	0.87	1.51	1,820.40
2006/01/01	3,769.35	0.49	9,251.86	0.56	1.77	1,851.57
2006/07/01	5,974.26	0.46	16,092.10	0.86	1.68	1,809.01
2007/01/01	4,201.54	0.47	20,002.02	0.49	1.84	1,773.12
2007/07/01	1,388.94	0.29	21,367.89	0.24	1.93	1,594.84
2008/01/01	670.04	0.18	22,029.27	0.16	1.94	1,543.51

顧客関係のKPI変数の出力

Time	新規契約数 (ppl/yr)	顧客 / 店舗数 (ppl/tenpo)	更新顧客 / 更新予定顧客	バックログ / 販売期待台数 (wk)	バックログ / 生産能力 (wk)
2002/01/01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2002/07/01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2003/01/01	7,983.09	102.79	0.00	8.70	3.17
2003/07/01	12,490.14	304.11	0.00	0.25	0.14
2004/01/01	10,997.40	471.27	0.00	0.04	0.02
2004/07/01	20,150.21	543.71	0.00	0.39	0.36
2005/01/01	18,570.39	629.11	0.00	0.66	0.31
2005/07/01	38,446.35	608.13	0.00	0.15	0.13
2006/01/01	41,460.37	619.72	0.00	0.70	0.39
2006/07/01	72,249.02	665.17	0.89	0.15	0.12
2007/01/01	46,174.00	717.26	0.88	0.08	0.04
2007/07/01	21,524.22	728.44	0.86	0.22	0.05
2008/01/01	14,604.51	740.35	0.83	0.23	0.04

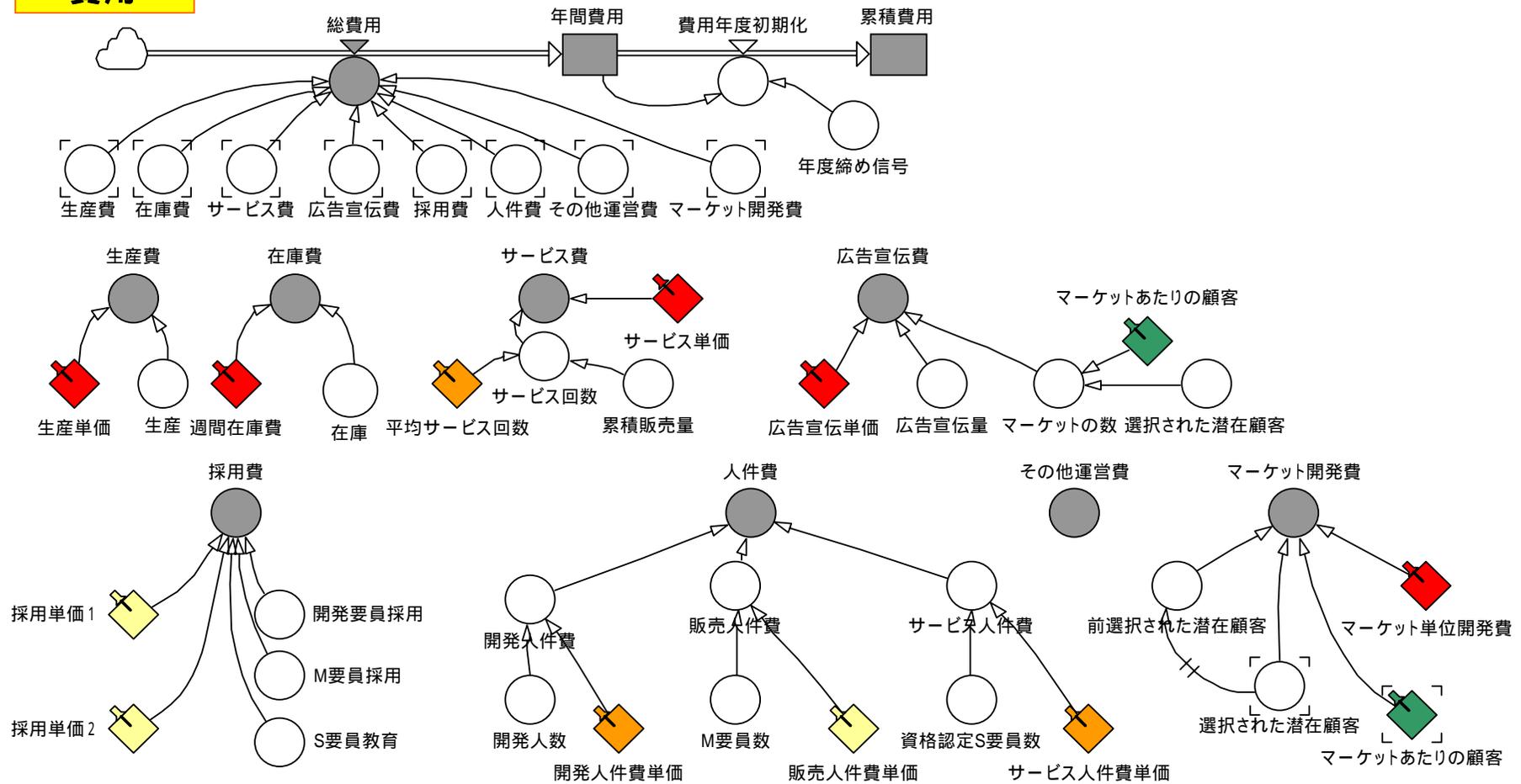
業務プロセス関係のKPI変数の出力

Time	開発レベル (point)	開発ポテンシャル (point)	在庫数 / 販売台数 (wk)	広告宣伝費 / 売上 (%) (wk^-1)	販売台数 / M要員数 (wdg / (wk * ppl))
2002/01/01	0.00	0.00	0.00	2,000,000,000.00	0.00
2002/07/01	2.01	0.00	0.00	153,846,153.85	0.00
2003/01/01	1.58	5.91	1.00	0.12	17.31
2003/07/01	1.23	12.21	1.42	0.21	23.23
2004/01/01	1.39	19.05	1.52	0.23	16.90
2004/07/01	1.33	26.44	1.00	0.23	20.96
2005/01/01	1.34	32.62	1.67	0.22	17.92
2005/07/01	1.24	37.20	1.13	0.19	20.31
2006/01/01	1.24	38.82	1.37	0.16	17.91
2006/07/01	0.94	37.59	1.20	0.13	22.95
2007/01/01	1.33	32.33	1.84	0.19	12.69
2007/07/01	0.66	28.75	2.46	0.35	5.78
2008/01/01	1.52	24.32	2.61	0.45	3.93

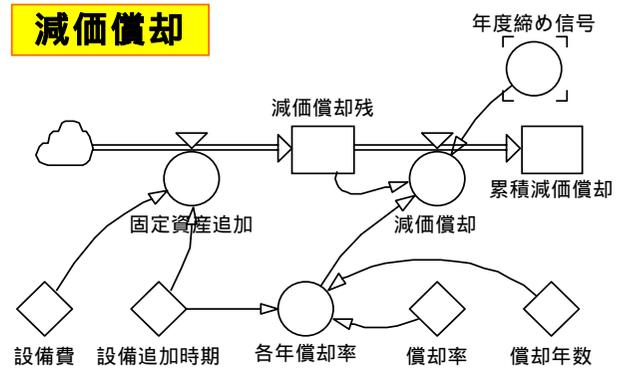
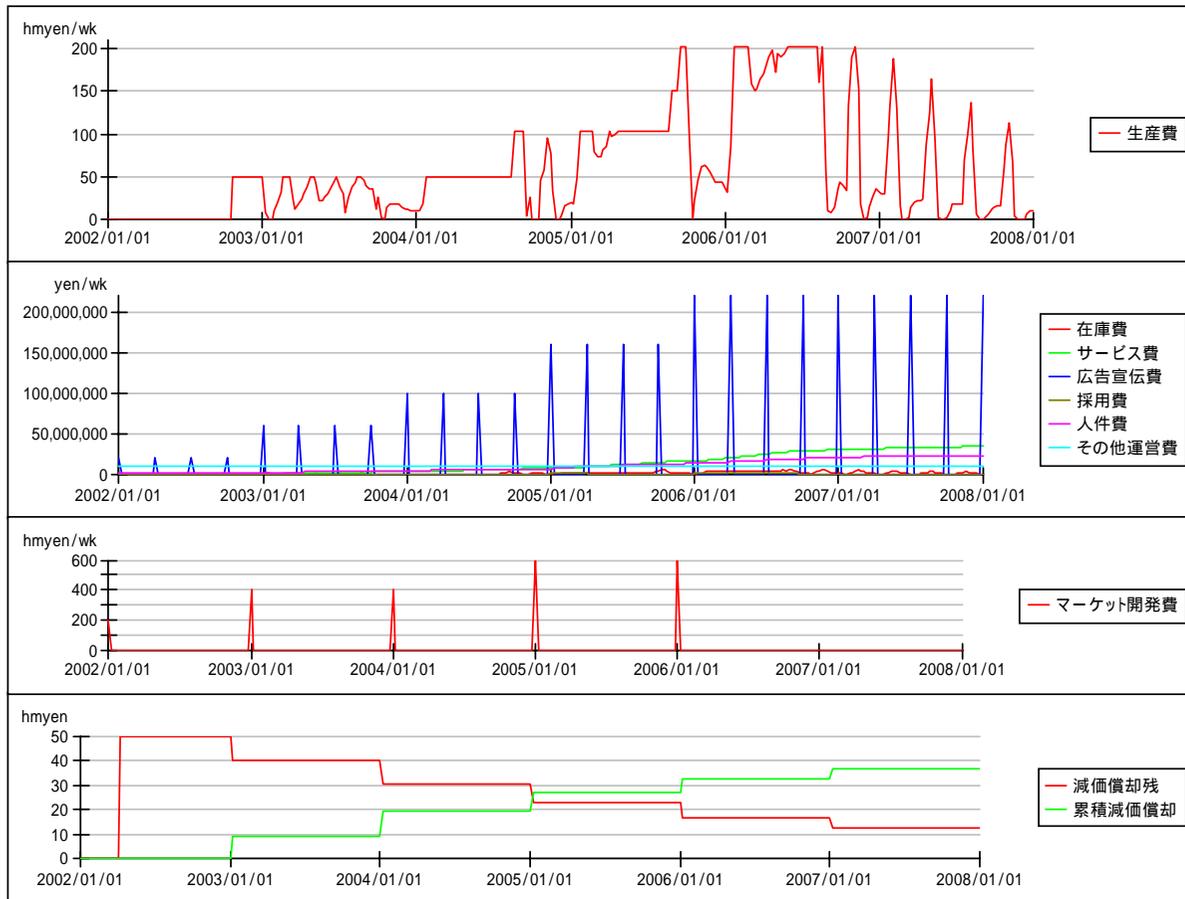
Time	M要員数 / 必要M要員数	S要員数 / 必要S要員数	開発要員数 / 計画開発要員数
2002/01/01	3.33	20.00	0.40
2002/07/01	3.33	20.00	0.52
2003/01/01	3.33	0.99	0.78
2003/07/01	0.81	0.47	0.60
2004/01/01	0.94	0.57	0.83
2004/07/01	0.81	0.66	0.90
2005/01/01	0.96	0.69	0.90
2005/07/01	0.76	0.72	0.90
2006/01/01	0.96	0.71	0.90
2006/07/01	0.84	0.74	1.46
2007/01/01	0.98	0.76	1.00
2007/07/01	0.99	0.88	1.00
2008/01/01	0.99	0.94	1.00

会計(費用)

費用

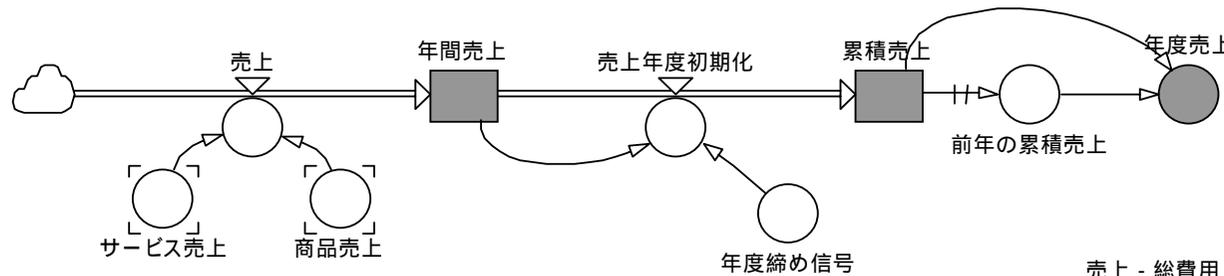


会計(費用)

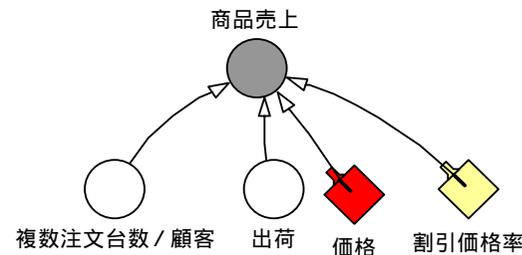
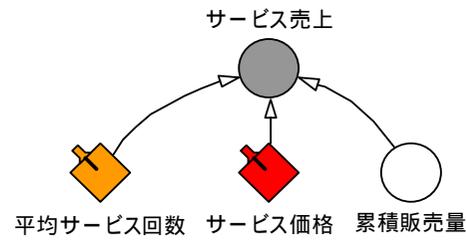


会計(売上・利益)

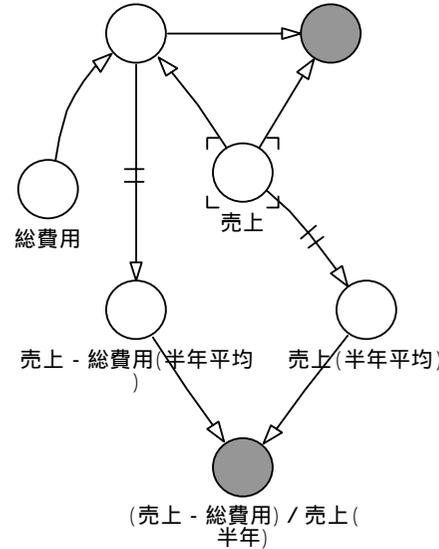
売上



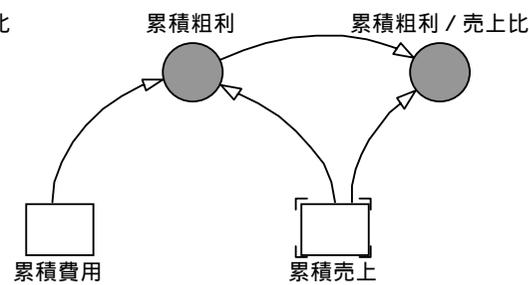
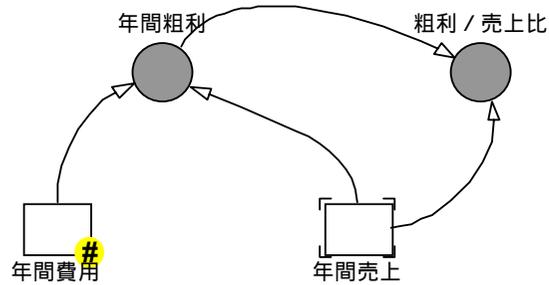
Time	年度売上 (hmyen)
2002年1月1日	0.00
2003年1月1日	0.00
2004年1月1日	1,265.19
2005年1月1日	4,203.63
2006年1月1日	6,915.04
2007年1月1日	14,257.78



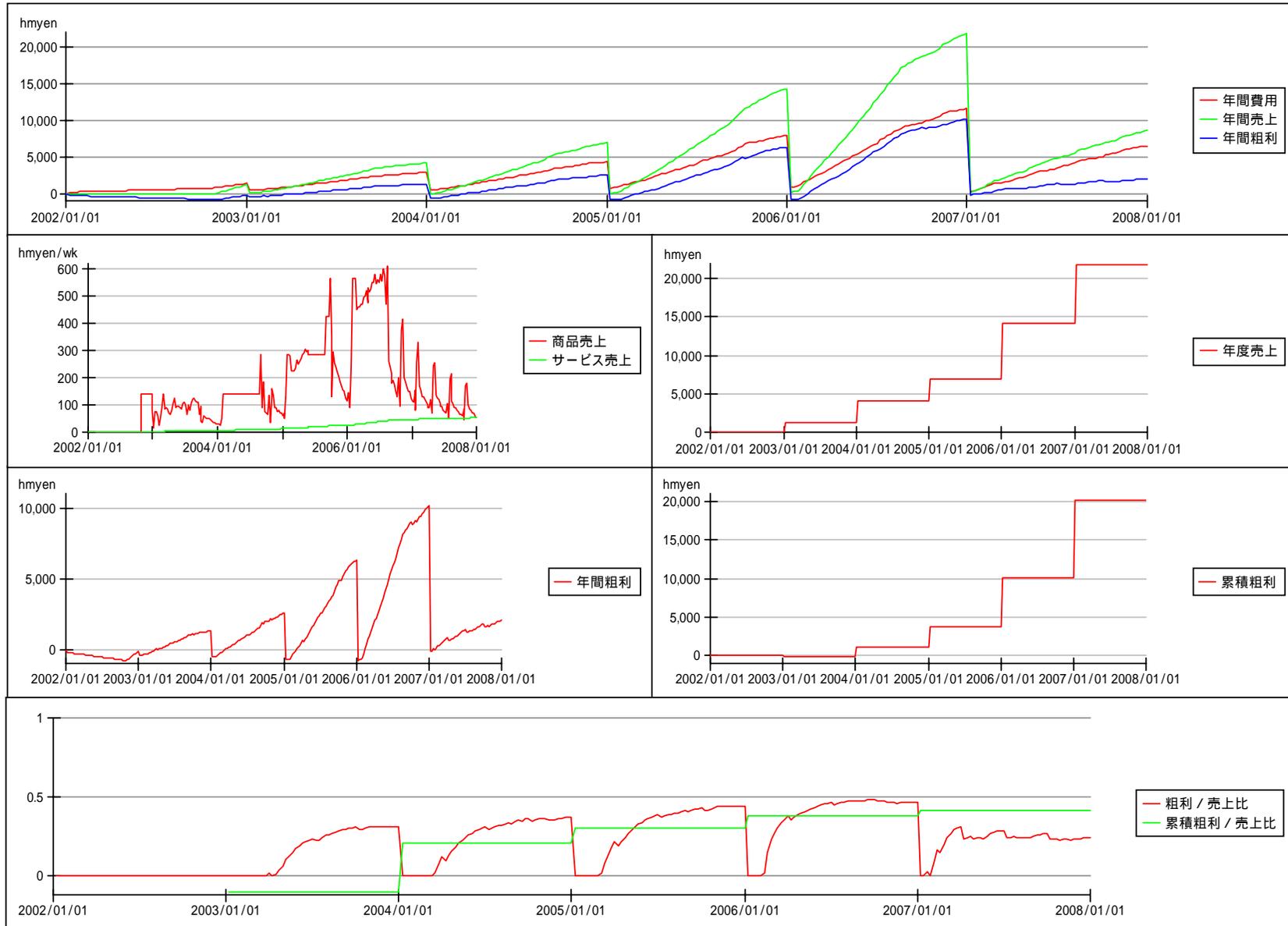
売上 - 総費用 (売上 - 総費用) / 売上



利益

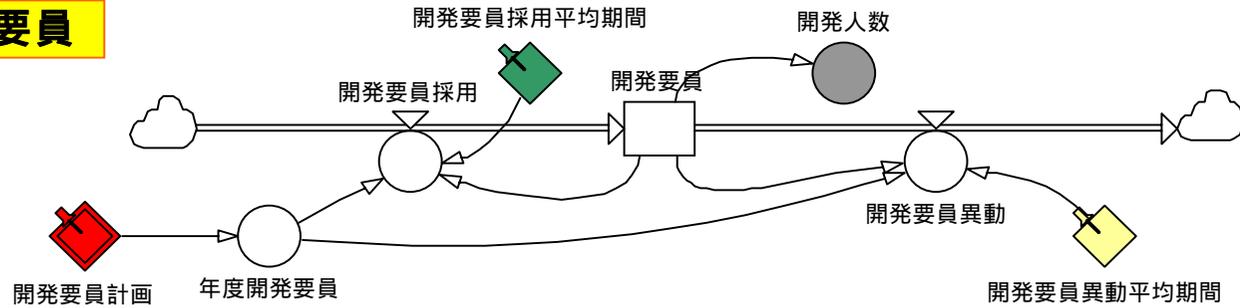


会計(売上・利益)

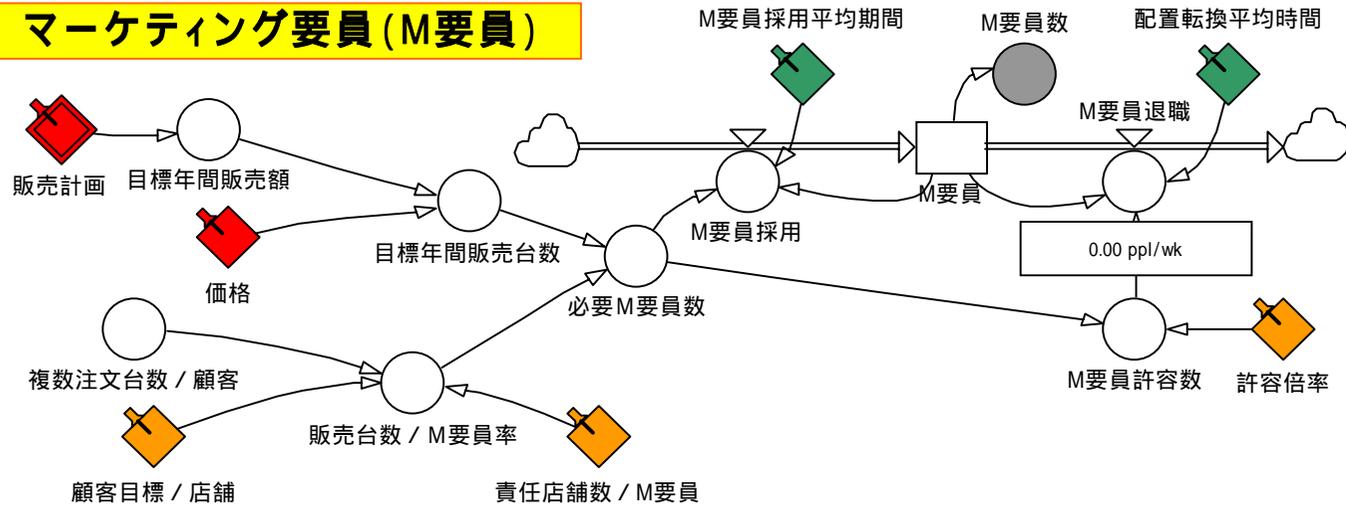


人事

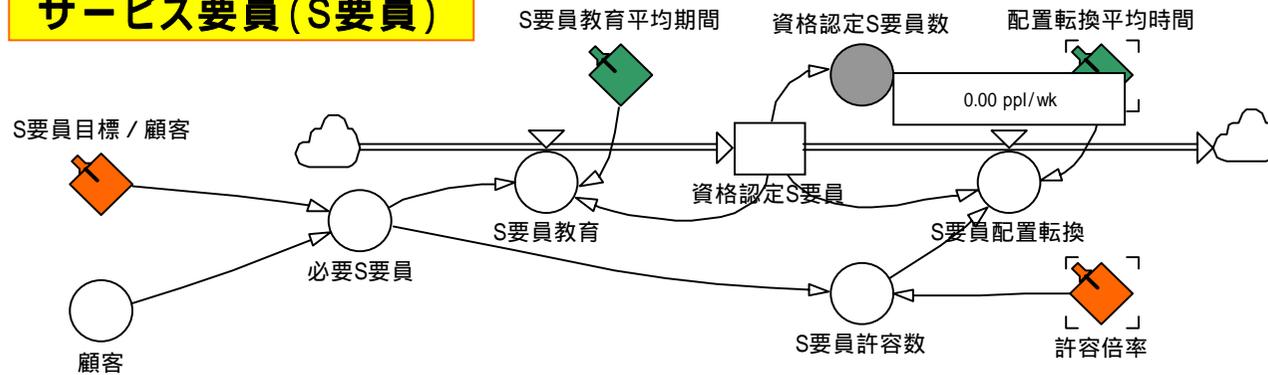
開発要員



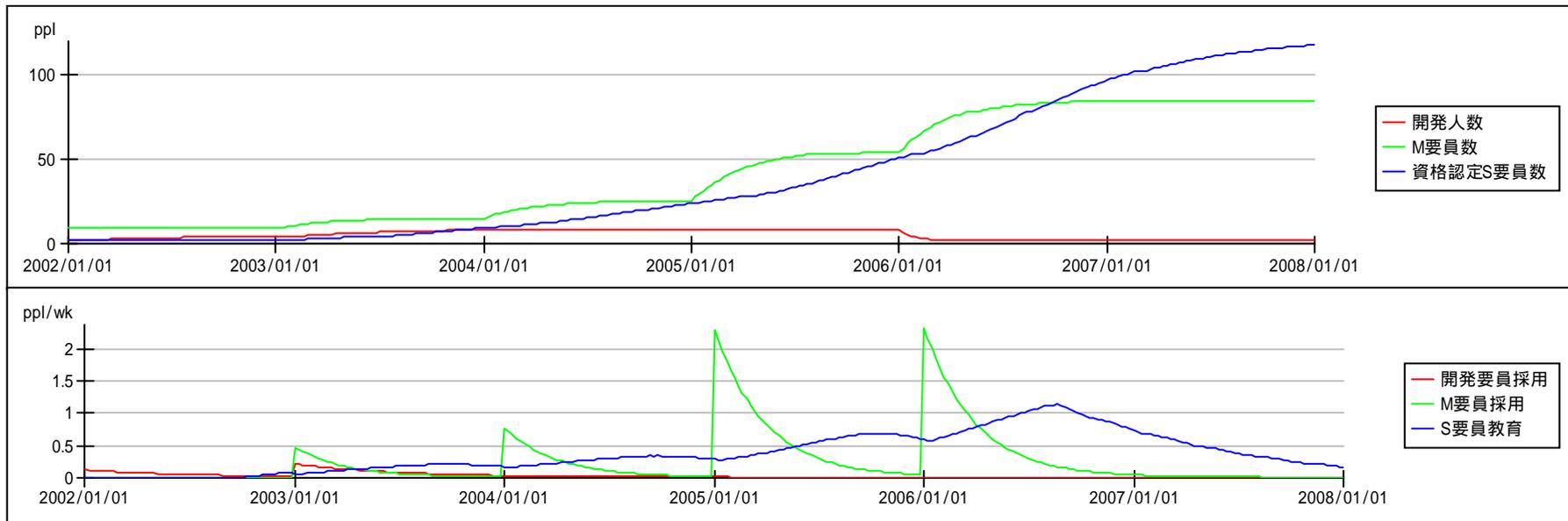
マーケティング要員 (M要員)



サービス要員 (S要員)

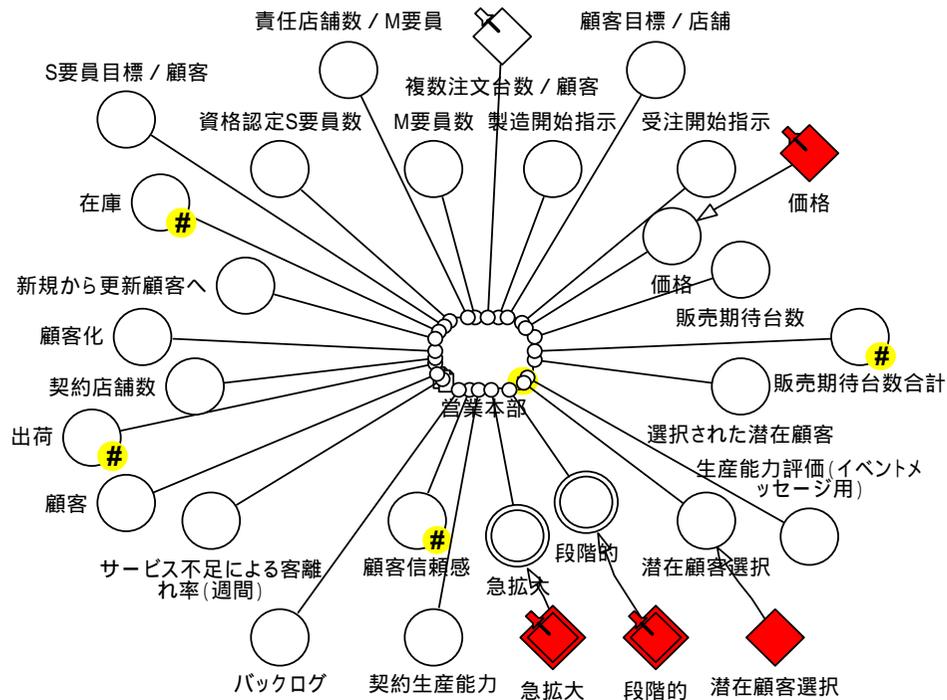


人事

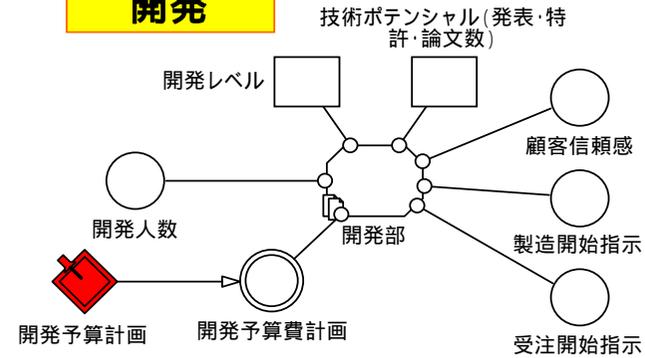


本社モデルの中の営業・開発・EMS

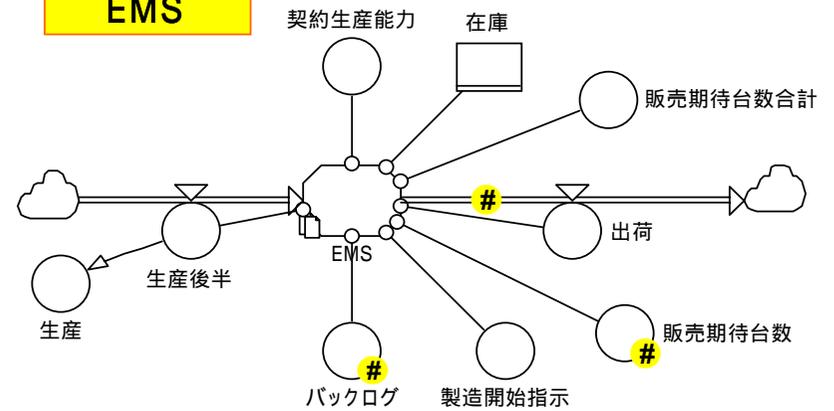
顧客 宣伝 需要 製品販売



開発

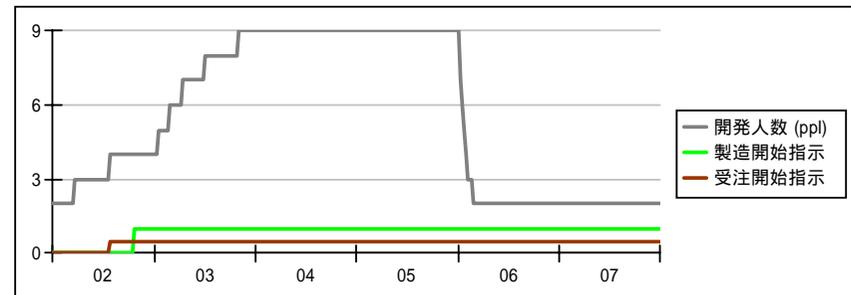
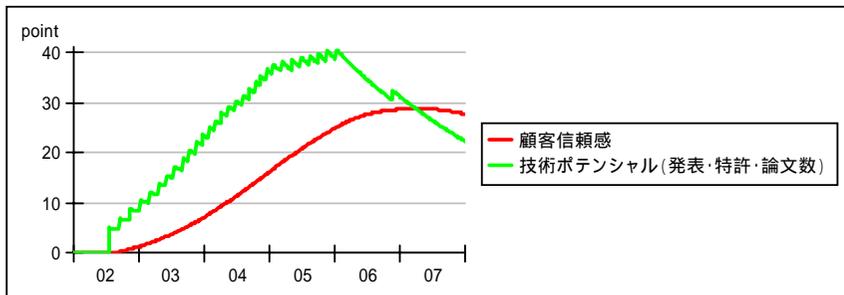
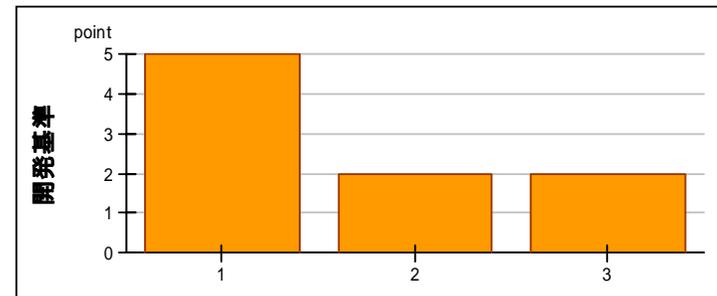
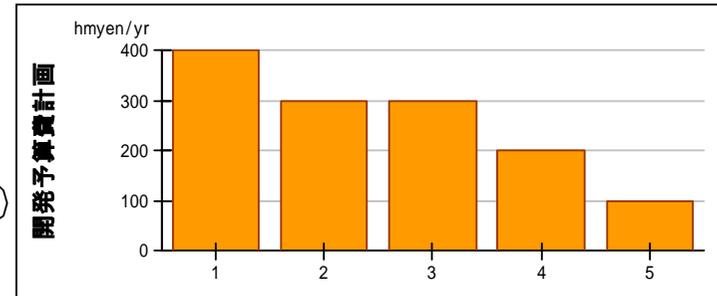
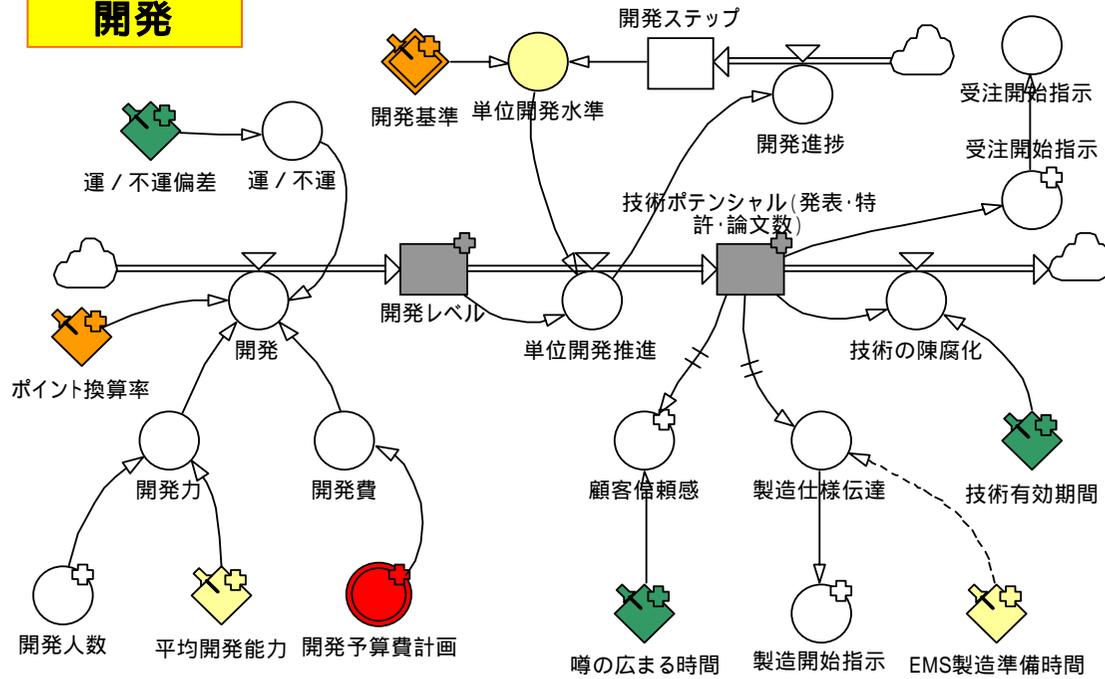


EMS



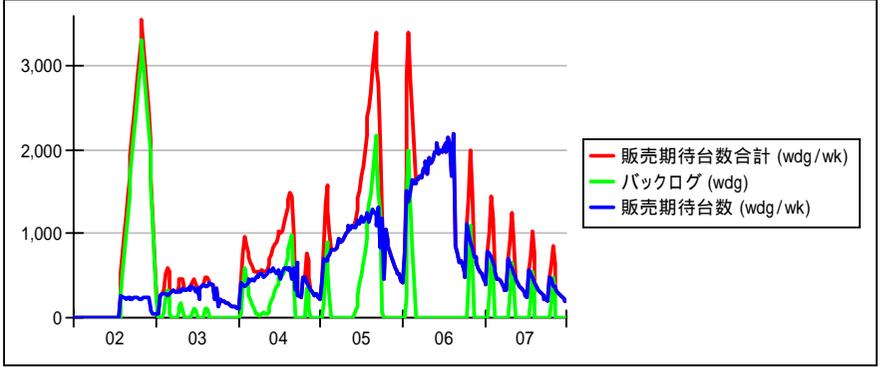
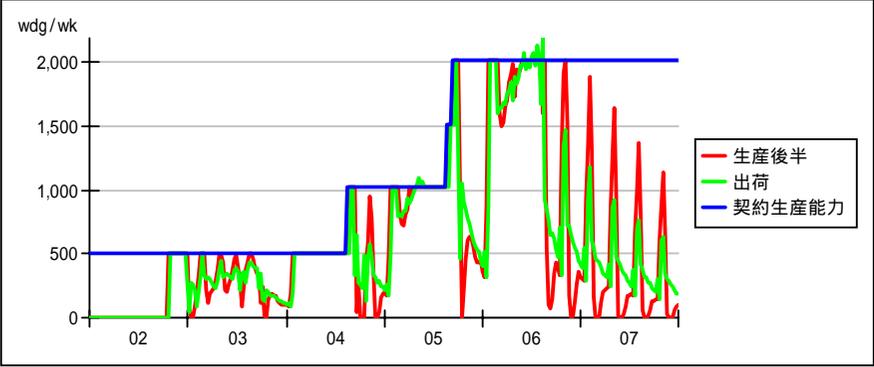
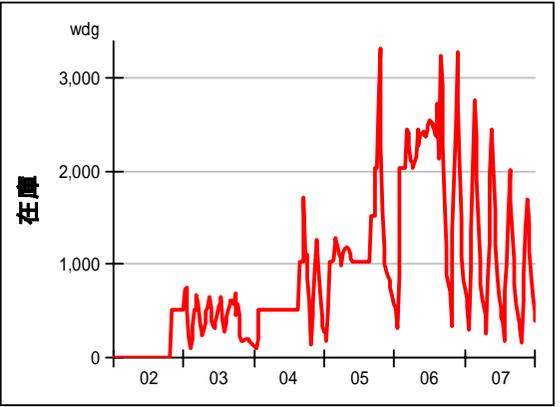
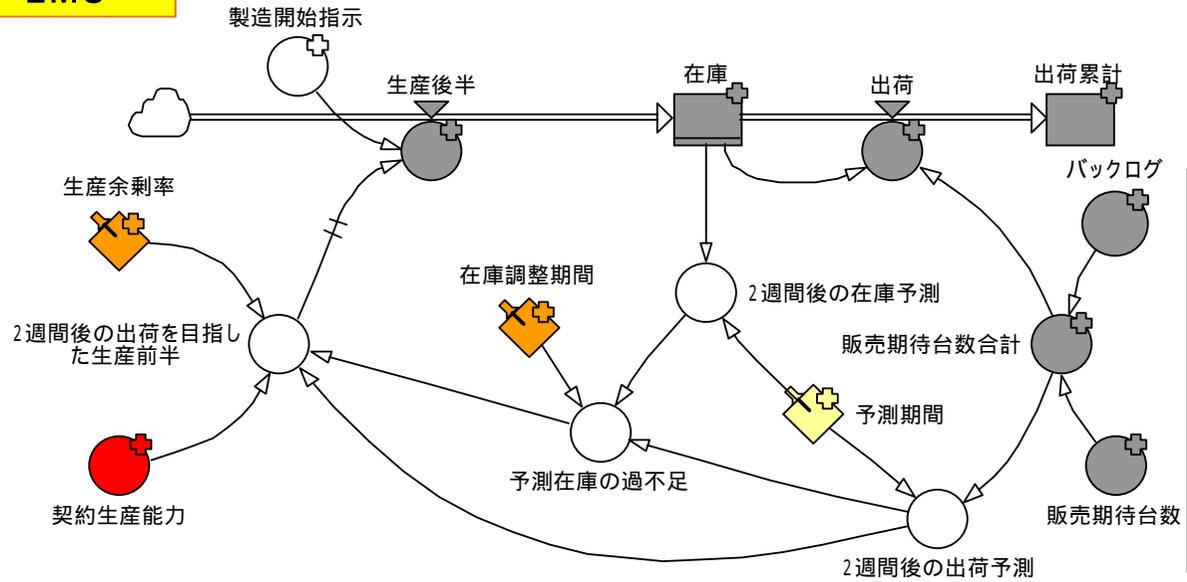
サブモデル 開発

開発



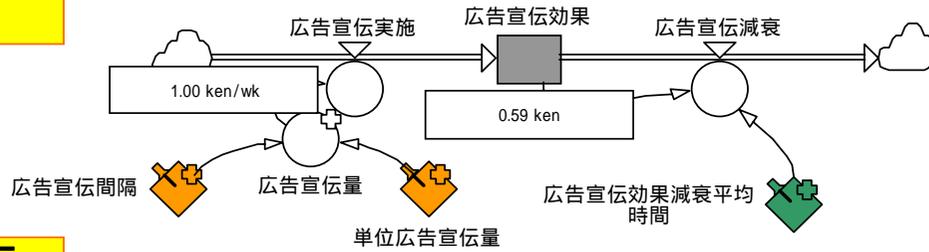
サブモデル EMS

EMS

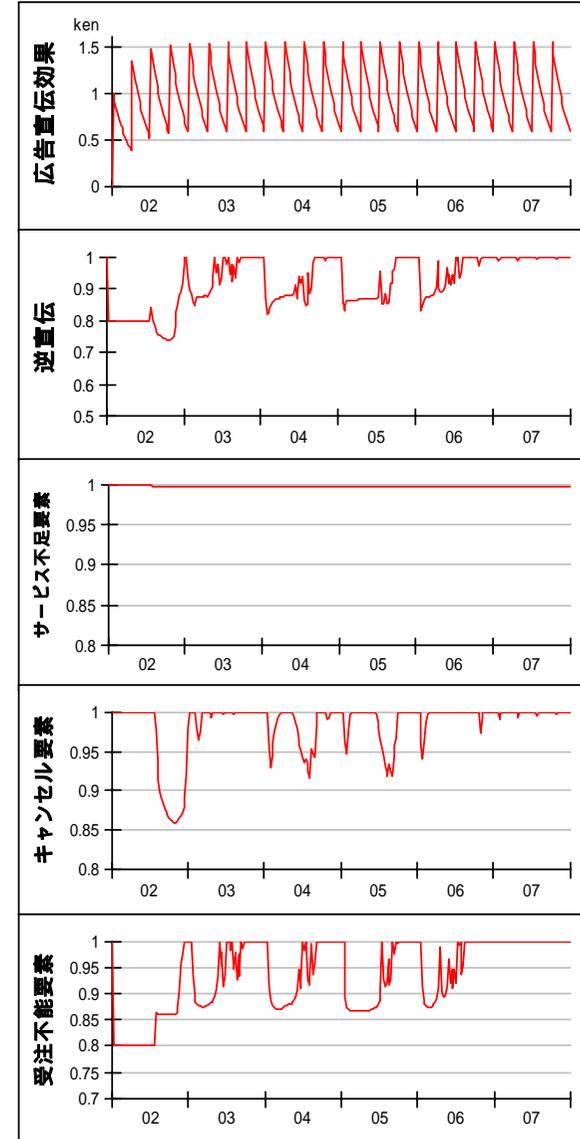
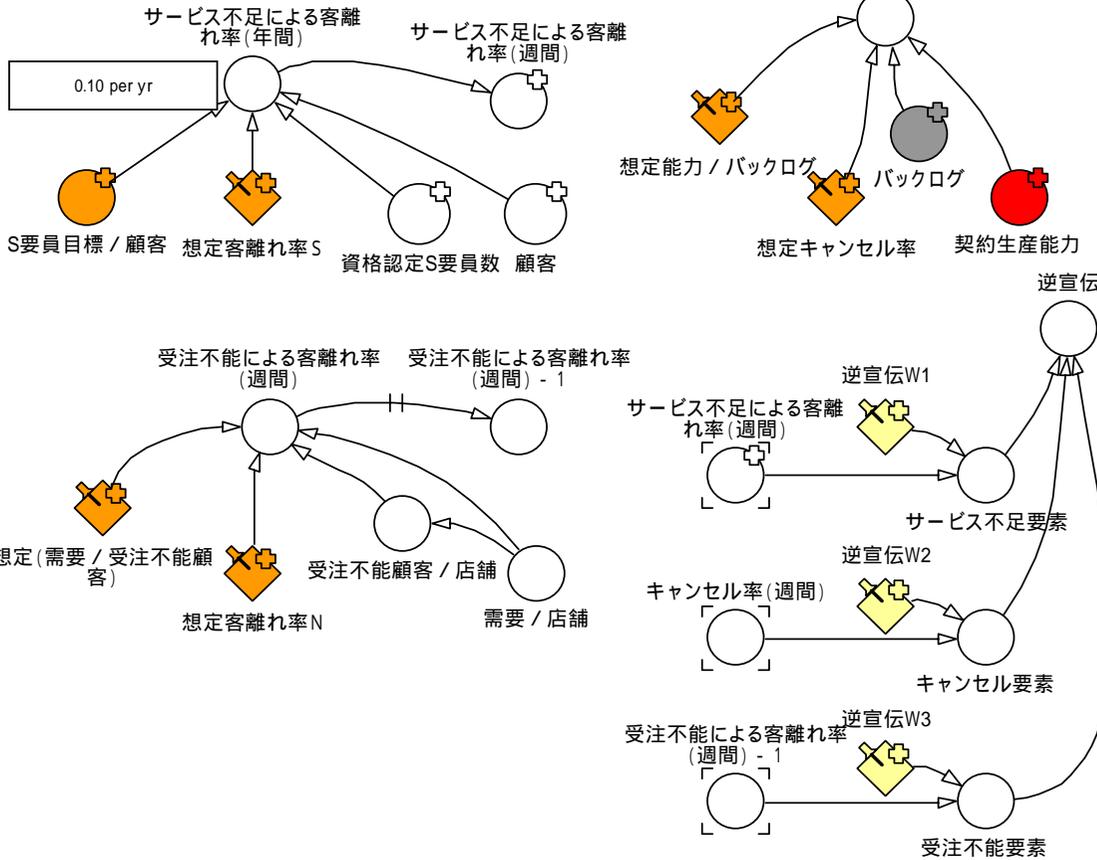


サブモデル 営業(宣伝)

宣伝

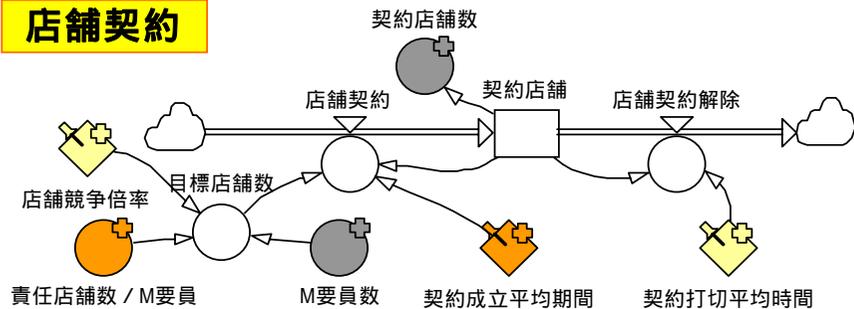


逆宣伝

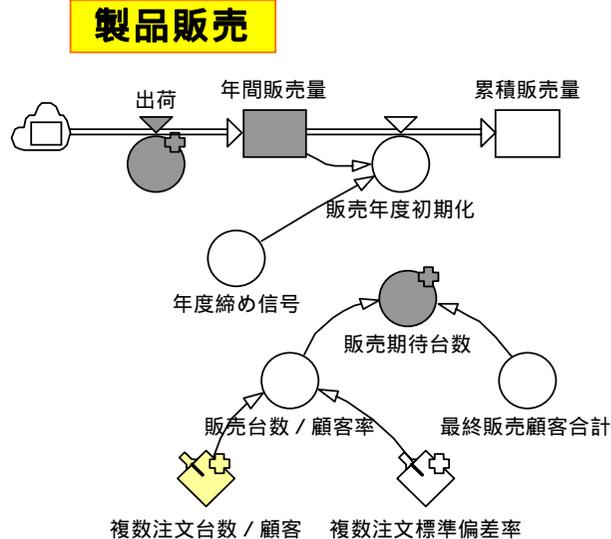


サブモデル 営業(店舗契約・バックログ・製品販売)

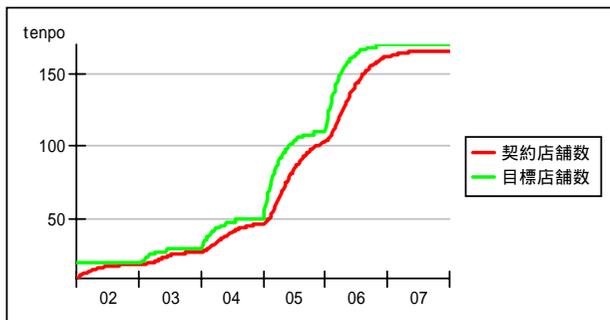
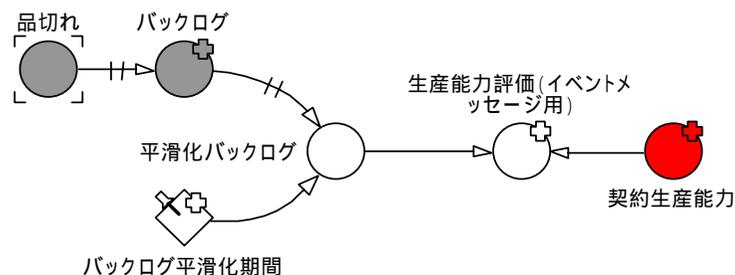
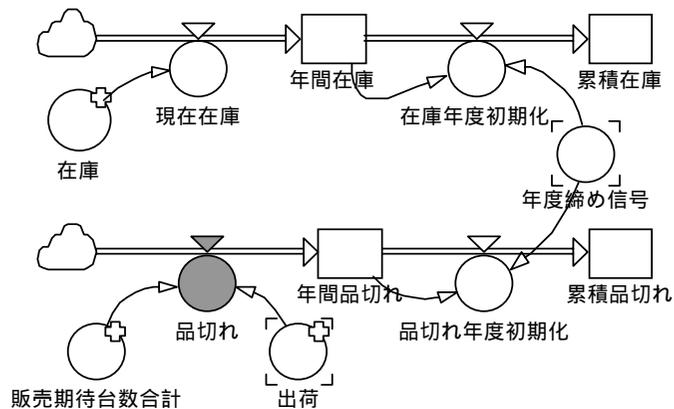
店舗契約



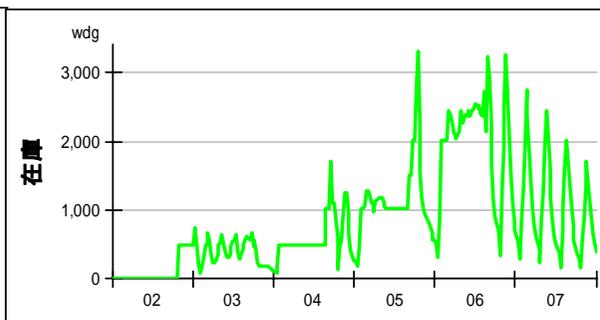
製品販売



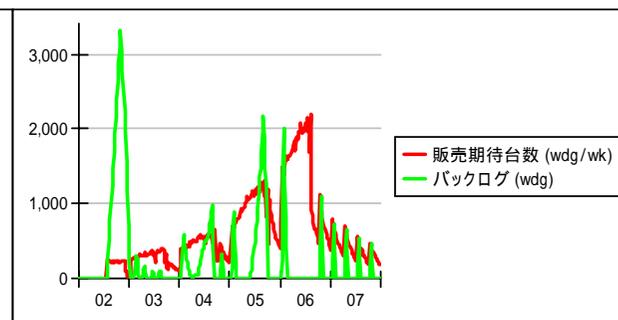
在庫・品切れ・バックログ



2004/12/16



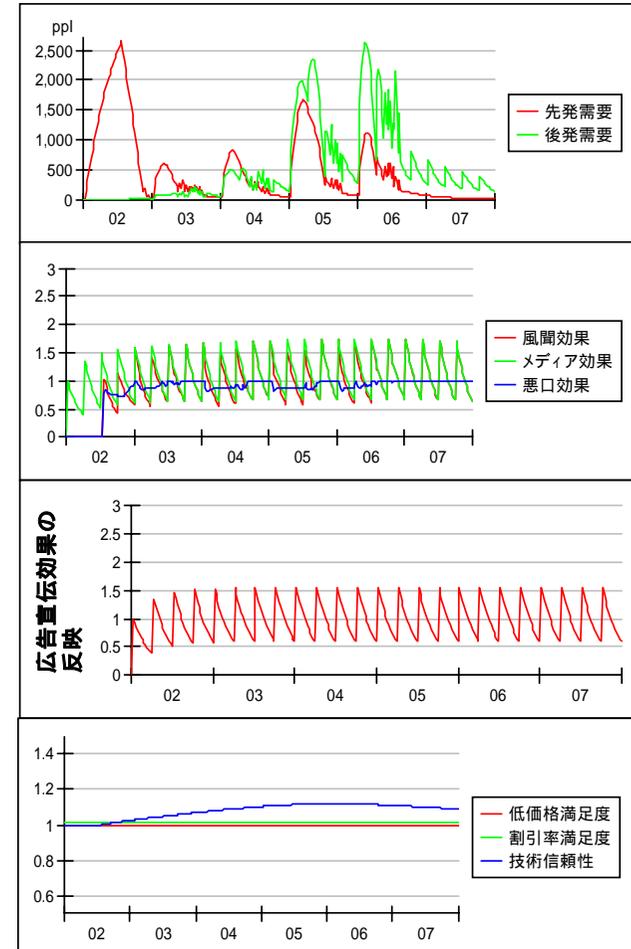
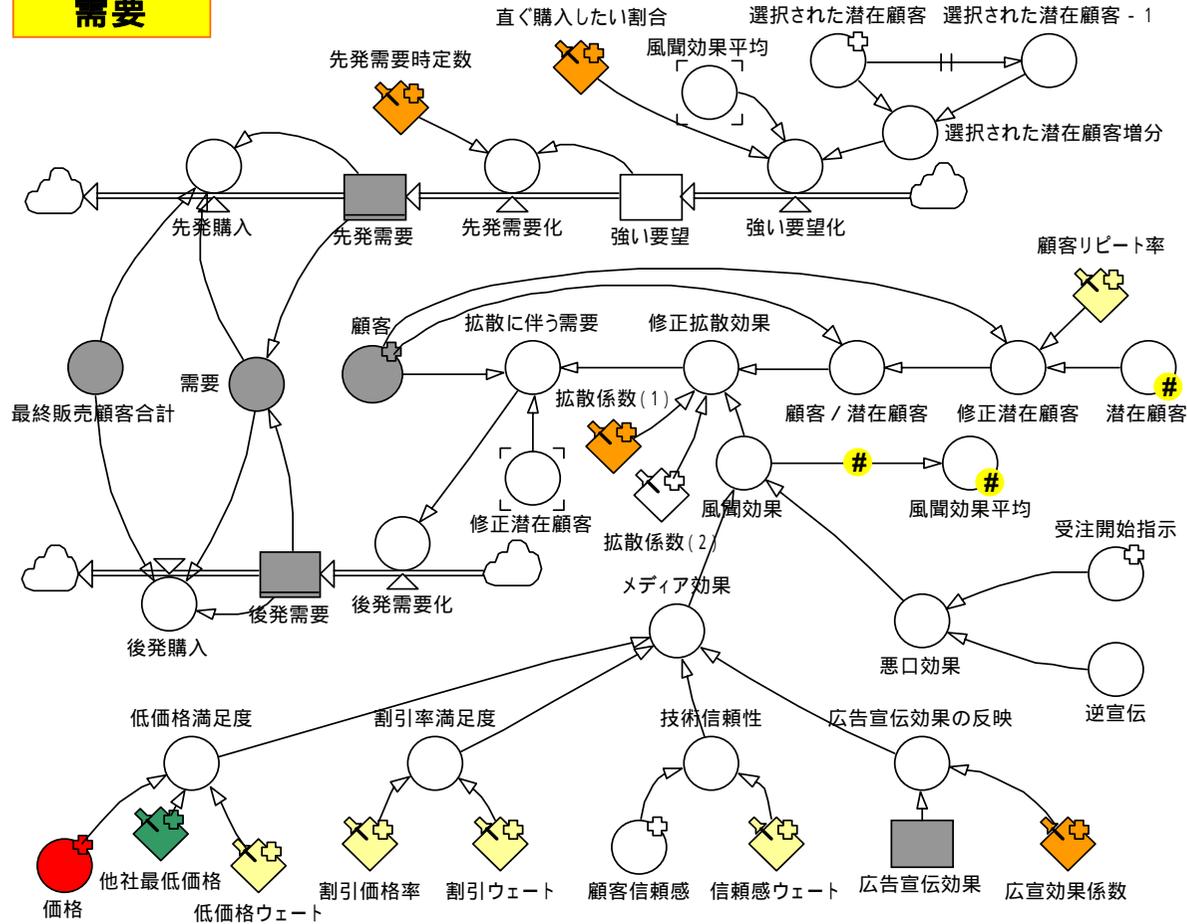
matsumoto@posy.co.jp



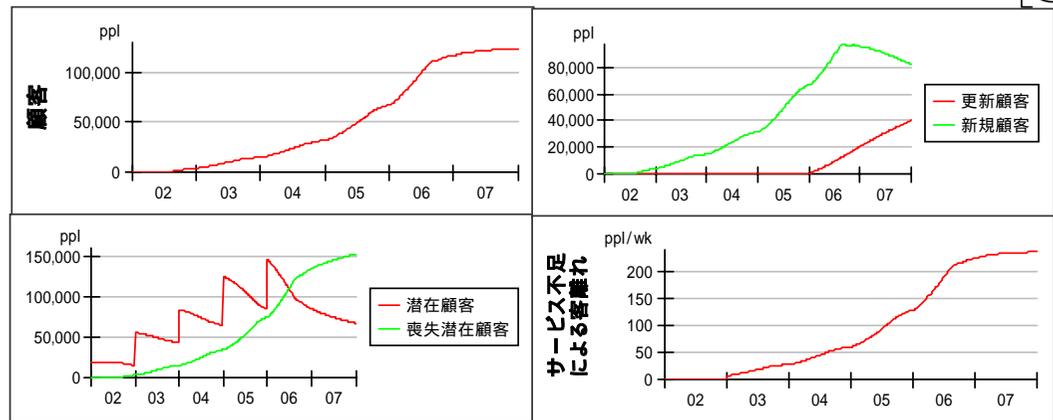
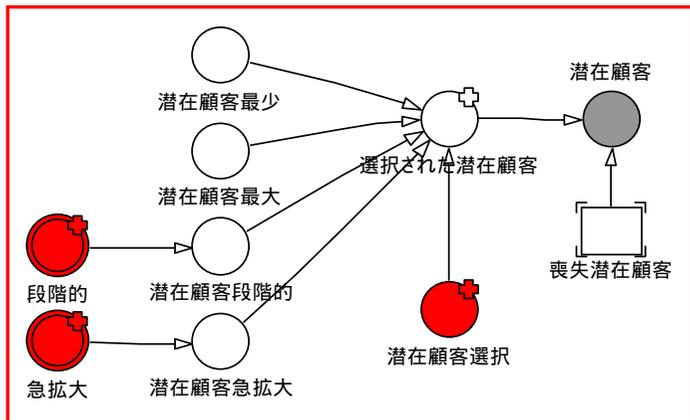
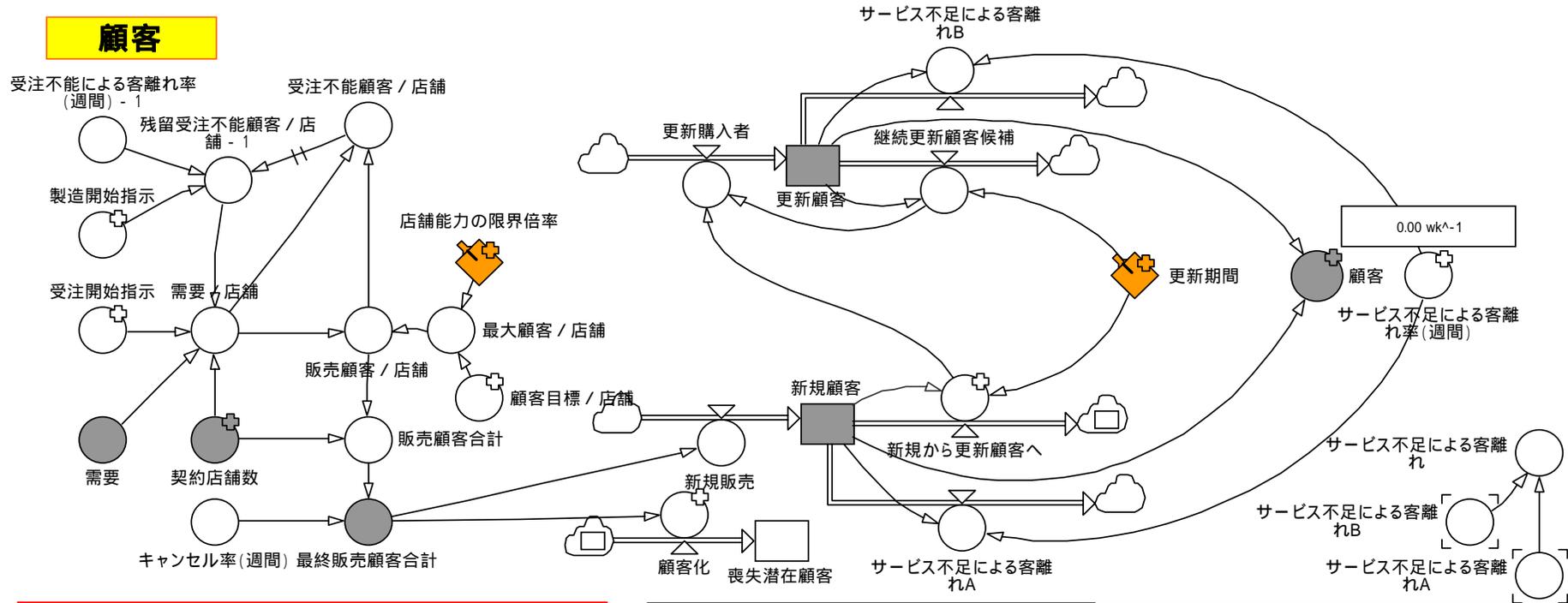
22

サブモデル 営業(需要)

需要



サブモデル 営業(顧客)



The END

松本 憲洋

POSY Corporation

〒102-0092 東京都千代田区隼町2-12-104
藤和半蔵門コープ1F

Tel.& Fax. 03-3512-5358

matsumoto@posy.co.jp

<http://www.posy.co.jp>







ORION2004 - 4101(protect).sip

All Diagrams

January 13, 2004

松本憲洋 POSY Corp.

matsumoto@posy.co.jp

<http://www.posy.co.jp>

このシステム・ダイナミクス・モデルの著作権は全て著者本人に所属する。
(2003年12月)

The END

松本 憲洋

POSY Corporation

〒102-0092 東京都千代田区隼町2-12-104

藤和半蔵門コープ1F

Tel.& Fax. 03-3512-5358

matsumoto@posy.co.jp

<http://www.posy.co.jp>