



クライアントサクセスストーリー

フリトレーは、逆境に直面したときに、FranklinCovey All Access Pass®のリソースを活用して記録的な売上と利益を達成

フリトレー

Client Snapshot 概要

- 会社名：フリトレー ● 本社：米国 ● 業種：スナック食品 ● 従業員：50,000+
- リソース：FranklinCovey All Access Pass®で利用可能な複数のリソース

Circumstances 状況

Frito-Lay は世界最大のグローバルスナックフード会社であり、米国の「スナック・チップス市場」のほぼ 60%、米国以外の市場でも 30%を超えています。

しかし、2008 年はその成功の記録を抜本的に変更する恐れがありました。同社は過去数十年で最悪の厳しい気象状況、景気後退、そして急速なインフレに打ちのめさ

れたのです。

財政的危機のおそれにより正面から取り組むために、経営陣は、ビジネスモデル、管理プロセス、コスト構造、および市場価格を迅速に変更する必要がありました。すべてを信頼というものに基づいて。

Job To Be Done JTBD

コストを削減し、インフレをカバーするために価格調整を行うことにより、急速に変化する状況によって引き起こされた課題に対応するための内部ソリューションを猛スピードで開発すること

Impact Journey インパクトジャーニー

この危機が発生する 6 か月前に、Frito-Lay は FranklinCovey All Access Pass®のリソースを活用し始めました。それによりコミュニケーション、共感による対話、コンフリクトマネジメント、個人の生産性、問題解決、チーム育成、信頼と誠実さ、ビジョンと目的のスキルを向上することができました。

会社はラーニングプロセスをトップから導入し、そこ

からオペレーションリーダーシップチーム、中間レベルのマネージャー、そして社員全員まで浸透させました。しかも、Frito-Lay の親会社である PepsiCo やサプライヤー、小売業者にまで展開していたのです。

この危機に直面したとき、会社は共通の言語と共通のツールセットを使用して、新しい視点と新しいスキルセットを活用する体制ができていました。

Results 結果

社長兼 CEO

- 利益成長率が 8%近くを記録—過去 10 年間で最高
- 11%の成長率を記録—アメリカ最も急成長している食品会社

エグゼクティブバイスプレジデント— CFO

- 意思決定を通常よりも迅速に下すことができた
 - 1) コスト削減の意思決定の速度が 5 倍速く
 - 2) 希望小売価格決定の速度が 3 倍速く

人事担当上級副社長

- マーケティング回転率を 40%から 4%に削減

成長およびサプライチェーン担当副社長

- より高いレベルの敬意と信頼性を備えたオープンで率直な会話

主席エンジニア

- 官僚志向、内部争い、プロジェクトタイムラインを削減

活動範囲を拡大し、ビジネス目標を達成し、パフォーマンスに持続的な影響を与える FranklinCovey All Access Pass®。個別のソリューションのコストと同じ、もしくはより低コストで利用可能なリソースを持つ膨大なライブラリーにアクセスできるサブスクリプションについて、FranklinCovey クライアントパートナーにお問い合わせください。