

# IT経営 の気づき

IT経営教科書

**IT経営気づき事例集**

— こうして経営課題を解決した —

# IT経営の気づき事例

最近「IT経営」という言葉をよく耳にするようになりました。しかし、どのようにすれば効果的にITを経営に活用出来るのかについて、見極めが出来ないで立ち止まっている経営者の方々が大勢おられます。IT投資をしたけれども、期待した効果が得られないと悩んでおられる経営者の方々もおられます。このような経営者の方々にIT経営を実現するための手順を知っていただくために「IT経営教科書」が作成され、その「事例集」として本紙は作成されました。

## ※「IT経営」とは

IT経営とは、「積極的にITを活用している経営」あるいは「ITを活用して事業を継続するためのマネジメント」のことです。

IT経営が目指すところは、経営者が事業継続のために、経営環境の変化に対応してスピーディに経営戦略をたて、その実現に戦略的にITを活用し、経営改革の状況が常に管理された、すなわちPDCAが機能している経営です。

## IT経営応援隊とは

- ・ 中小企業における経営改革のためのIT活用を促進し、中小企業における企業競争力の強化及び中小企業のIT活用を支援する地域情報サービス産業の企業競争力の強化、ひいてはわが国産業全体の競争力強化を図ることを目的に、民間企業、金融機関、ITコーディネータ等専門家、地方自治体、中小企業支援機関及び経済産業省がIT経営応援隊を設置。

官主導のITSSPから  
官民連携によるIT経営応援隊事業へ

成功事例創出サイクルの  
自立的展開へ

◆官民連携による幅広い普及啓蒙活動を実施

◆官民連携による、中堅・中小企業のワンストップ相談窓口及び成熟度に応じた支援メニューの整備



◆支援環境を整備することにより、中堅・中小企業のIT活用における成功事例の創出サイクルを確立し、事業終了後も創出サイクルが自立的に展開されるよう、応援隊支援者との連携を図る。

平成16年度から18年度の3年間事業

## 「IT経営百選」の選考

IT経営応援隊本委員会にはIT経営百選選考委員会とIT経営教科書作成委員会があります。IT経営百選選考委員会では、「ビジネス戦略・経営改革」、及び「IT高度活用」の2つの視点から、中小企業経営者の目標と認められる企業111社を「IT経営百選」として選出しました。

IT経営百選は、選出された企業の経営戦略、IT活用についての事例を中小企業者へ普及・広報することにより、IT経営のベストプラクティスの提供を狙っています

## 「IT経営教科書β版」の作成

IT経営教科書作成委員会では、自社の経営改革にIT導入の必要性を感じていない経営者や、IT不信の経営者などに対して、課題解決の手段の一つとしてITを活用することの重要性に気づいてもらうことに重点をおいた「IT経営教科書」(2004年度にβ版)を作成し、その気づき事例として、11社の企業を紹介しました。

## 「IT経営気づき事例集」の作成

IT経営教科書作成委員会が作成した「IT経営教科書β版」を2005年度には普及・広報に努めましたが、そのアンケート評価から、「IT経営教科書」の見直しを行うと共に、新たな気づき事例を別冊として作成することとしました。

「IT経営百選」がIT経営のベストプラクティスを提供しているのに対し、「IT経営気づき事例集」は、中小企業経営者が目の前の多くの壁に気づき、それをどのように乗り越えたか、どのようにしてIT活用の重要性に気づいたか、という身近な事例の紹介です。

## 「IT経営気づき事例集」の構成

「IT経営教科書」の事例の詳細な内容は必要に応じてご覧いただけるようにインターネット上に公開します。本「IT経営気づき事例集」は1事例を見開きとして、地域の企業や同業者の事例を、「経営課題」や「ITによる経営課題解決策」をキーワードとして検索ができるような構成としています。

また、IT経営応援隊の支援者が中小企業経営者への参考として1事例毎に直接ご紹介できるリーフレットも用意しております。

多くの中小企業経営者が身近な事例をご覧になり、「**自分も頑張ればできる!**」という気づきと勇気、希望をもっていただければ、と願っております。

※ 当事例の詳細は、「IT経営応援隊のホームページ」をご参照下さい。

パンフレット「IT経営のススメ」、IT経営教科書「これだけは知っておきたいIT経営」も用意しております。

これらの資料をご希望の場合はお近くのITコーディネータまたは下記にご照会下さい。

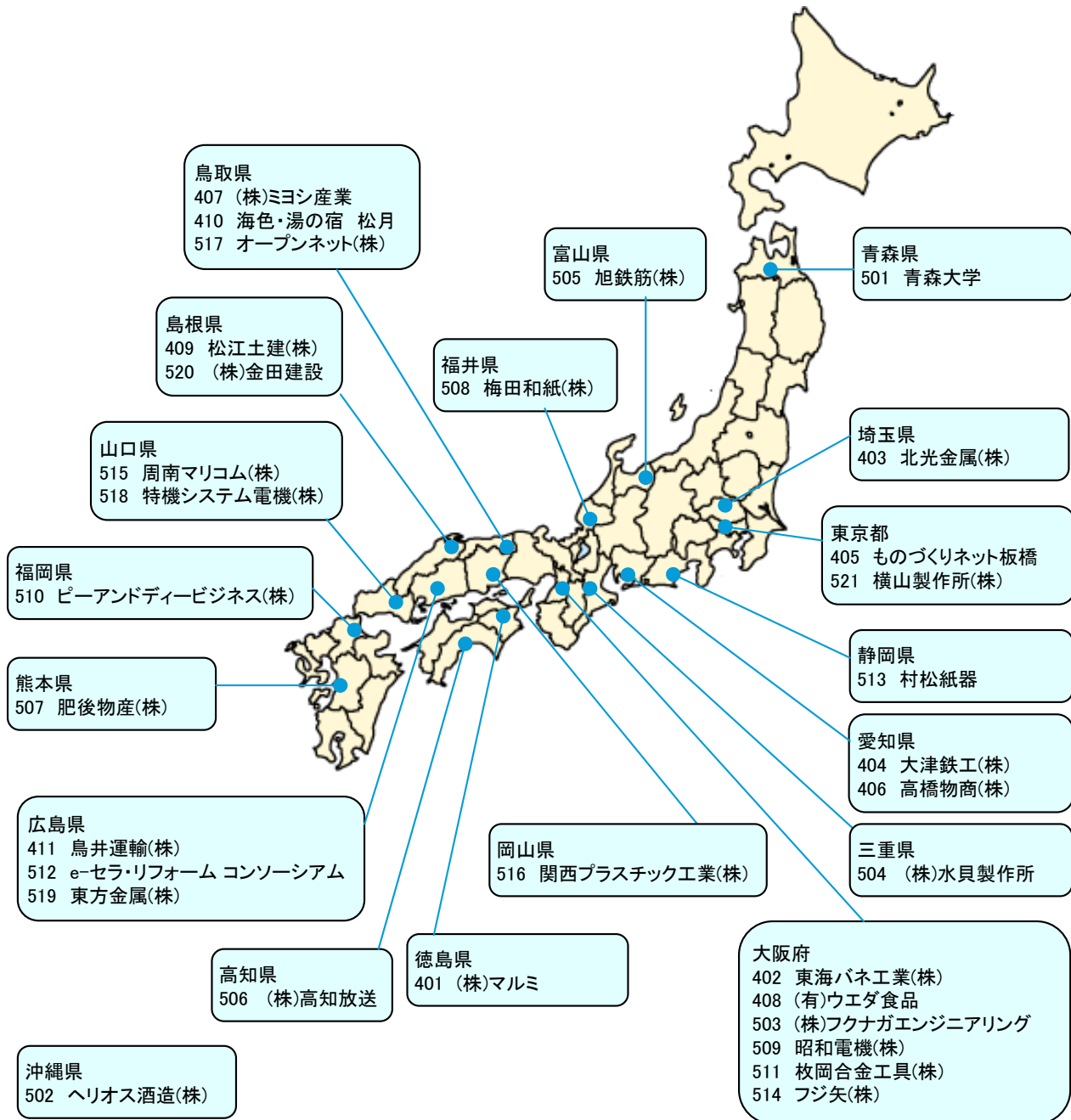
・IT経営応援隊：<http://www.itouentai.jp/>

・ITコーディネータ協会：<http://www.itc.or.jp/>

・地域IT経営応援隊：地域経済産業局単位の9ブロックで活動(本隊からリンク)しています。

# 3. 「地域分類」順

都道府県別の事例です。



## 顧客の「好み」を数値化した販売在庫管理による利益確保

～ 自社にITコーディネータを育成しIT活用成熟度の向上 ～

### 肥後物産株式会社

代表者 : 平崎 理  
 本社所在地 : 熊本県八代市千丁町新牟田179  
 売上高 : 約7億円(平成16年12月)  
 従業員 : 13名  
 創業 : 1940年(昭和15年)  
 URL : <http://www.higobussan.co.jp/>

事業内容 : 熊本特産「畳表」販売。国内産のうち9割以上のシェアを持つ熊本に位置し、全国の畳材料店と畳店に販売している。しかし、過去17年間に中国産が約2割のシェアから約7～8割と市場シェアを拡大し、熊本産の作付面積は5分の1に縮小している。



#### 社長の困りごと

畳表産地の中心部という強みを生かした「熊本産こだわり販売」を実践してきたが、急激な作付面積の縮小と需要縮小に影響をうけて、売上の減少に歯止めがかからない。市場が縮小するなかで、立地条件と国産の中級・高級品を扱うという強みを生かして利益を確保できるビジネスモデルはないのだろうか。



#### きっかけは？

1993年に異業種5社でIT活用の研究を目的とした別会社を設立し、その後ITコーディネータ制度を知り、その戦略的情報化プロセスを採用しようと考えたこと。

#### こうして解決した

##### 【対策のポイント】

顧客は畳表の同じ等級でも「好み」が異なる。その「好み」を数値化して、「いつもの物」という要求に対応出来るようなビジネスモデルを構築する。そのために、経営戦略とIT活用を融合できるITコーディネータを社内に育成した。

##### 【成果】

顧客の「好み」を数値管理した在庫情報のWeb公開を武器にして、新規顧客の開拓も効果的に行えるようになり、伸びない売上の中で利益の確保が出来るようになった。更に、新たな環境に対する実行力や組織能力が高まった。

#### トップの一言

現在は、販売在庫管理による「販売支援システム」なしでの販売活動は考えられません。注文は小口化し、顧客からの要求レベルも高くなっており、これらに素早く柔軟に対応するには、ITコーディネータプロセスにある戦略的なIT活用が有効であることを確信しました。

## こうして経営課題を解決した

### 「好みのマッチング」モデル構築

量表という農産物では同じ等級でも顧客の「好み」が異なり、商品を見ないで購入される全国の顧客に対し、イメージされる農産物の微妙な好みに当社がいかに対応するかという「好みのマッチング」モデル構築が目標であり、そのような顧客に満足してもらえる仕組みを構築し、利益率を高めることを目指した。

品名	等級	数量	1箱重量	箱数	総重量	品質	価格	単位
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	95	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	90	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	85	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	80	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	75	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	70	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	65	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	60	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	55	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	50	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	45	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	40	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	35	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	30	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	25	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	20	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	15	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	10	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	5	1000	箱
本州産りんご	特選	100	4.0	25	1000	0	1000	箱

【取引先へホームページで公開している在庫明細】  
[www.higobussan.co.jp/zaiko/](http://www.higobussan.co.jp/zaiko/)

#### 課題解決のポイント

#### ◆あるべき姿の明確化 : 仮説と検証の繰り返し

販売最前線では「販売はどうあるべきか」を明確にし、毎月の勉強会でそれにITをどのように活用するかを仮説をたて、検証を繰り返してきた。そこからシステムモデルが決まり、詳細仕様が明確となってきた。

#### ◆推進にあたっての組織など : 社内にITコーディネータを育成し、IT経営を推進

1993年に異業種5社によるIT活用の研究を目的とした別会社を設立し、そこでITの活用を研究した。またプログラミングの技術もここで勉強し、当社の役員にITコーディネータの資格を修得させ、社内において戦略的情報化を推進役とした。

#### ◆費用対効果の最大化のために : ITコーディネータプロセスによる戦略的情報化

当社のあるべき姿を明確にして、「何が不足しているのか。解決するために何が必要か。」を明確にし、その上でIT活用が必要という事であればIT活用を進め、ITを活用しなくてもできる解決策も明確した。「あるべき姿」の更なる明確化にはITコーディネータプロセスが非常に役立った。

#### IT活用成功のポイント

#### ◆情報化への投資 : 段階的な投資と社内開発

別会社設立と同時に年間約100万円前後を計画的にIT投資してきた。一気に投資をするのではなく、IT活用能力の向上に合わせて段階的に投資してきた。社内でもシステム開発を実施したので、外部投資額は少なかった。

#### ◆教育面 : エンドユーザ配慮と情報リテラシーの向上

業務処理にパソコンを活用し、ほぼすべての伝票はパソコンから発行できるようになった。さらに、パソコン操作は「0」から「9」までのテンキーと「矢印」、「エンターキー」のみで出来るように設計したので、年齢に関係なく活用出来る。そして、これを出発点として、全員が電子メールなども操作出来るようになった。