

## 中小企業の生き残り作戦

チャンスを逃すな

有限会社 PA情報システム  
ITコーディネーター  
田 中 渉

## 本日のキーワード

企業を取り巻く環境は大きく変わった

= > 新ビジネスモデル(儲けの仕組)の創出が必要

IT活用のキーワードは「情報共有」

= > 強力なツール、ネットワーク & データベース

「情報共有」でビジネスモデルが変わる

= > 儲けの仕組みが変わる

IT活用は避けて通れない、ではどうすれば良いか

= > 経営戦略ありき、身の丈にあったIT活用

情報共有を支える社内ネットワーク

情報共有で仕事のやり方、組織、儲けの仕組みが変わる



情報は、「人、もの、金」と同様、企業経営に欠かせぬ「経営資源」である

情報共有が瞬時に出来れば、情報を伝えるだけの上司は不要、組織のフラット化が進む

社長と社員の情報共有で、迅速な経営判断に必要な情報を社長に集中できる

社員は情報共有で、自律的に仕事が進められる(指示待ち社員は不要)

情報共有には、情報の収集、蓄積、活用の仕掛けが必須

逆中抜き戦法

顧客囲い込み

顧客の背番号化

オーダーメイド化、カスタマイズ化

蒔蓄(商品の情報化)

一般から個人へ口コミ

オーダーメイド家具のネット販売

<http://www.woodhobby.com>

顧客が自宅スペースに合わせて指定したサイズの家具を提供

オーダーメイド靴のネット販売

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

顧客の足型を測定する工夫、顧客の足型は貴重な資産

椅子の張り替えネット・ビジネス

<http://www.azuma-kako.co.jp>

ニッチ市場、顧客のニーズの吸収

カツラの価格破壊

<http://www.katurawith.com/>

大手メーカー製カツラ:平均80万円、インターネット:14万円

## 情報共有は、大競争社会の経営課題“4C”のソリューション

経営力向上  
(知識活用)

顧客 → 個客  
満足度の追求

エンタプライズ・リソース  
プランニング(ERP)

**CFM**  
どれだけ  
**キャッシュ**  
を生み出すか

サプライチェーンマネジメント  
(SCM)

ナレッジマネジメント  
(KM)

**Creative**  
どう  
**知恵**  
を活かすか

**CS**  
どうやって  
お客様に満足  
頂けるか

ワンツワン  
マーケティング

カスタマー・リレーションシップ  
マネジメント(CRM)

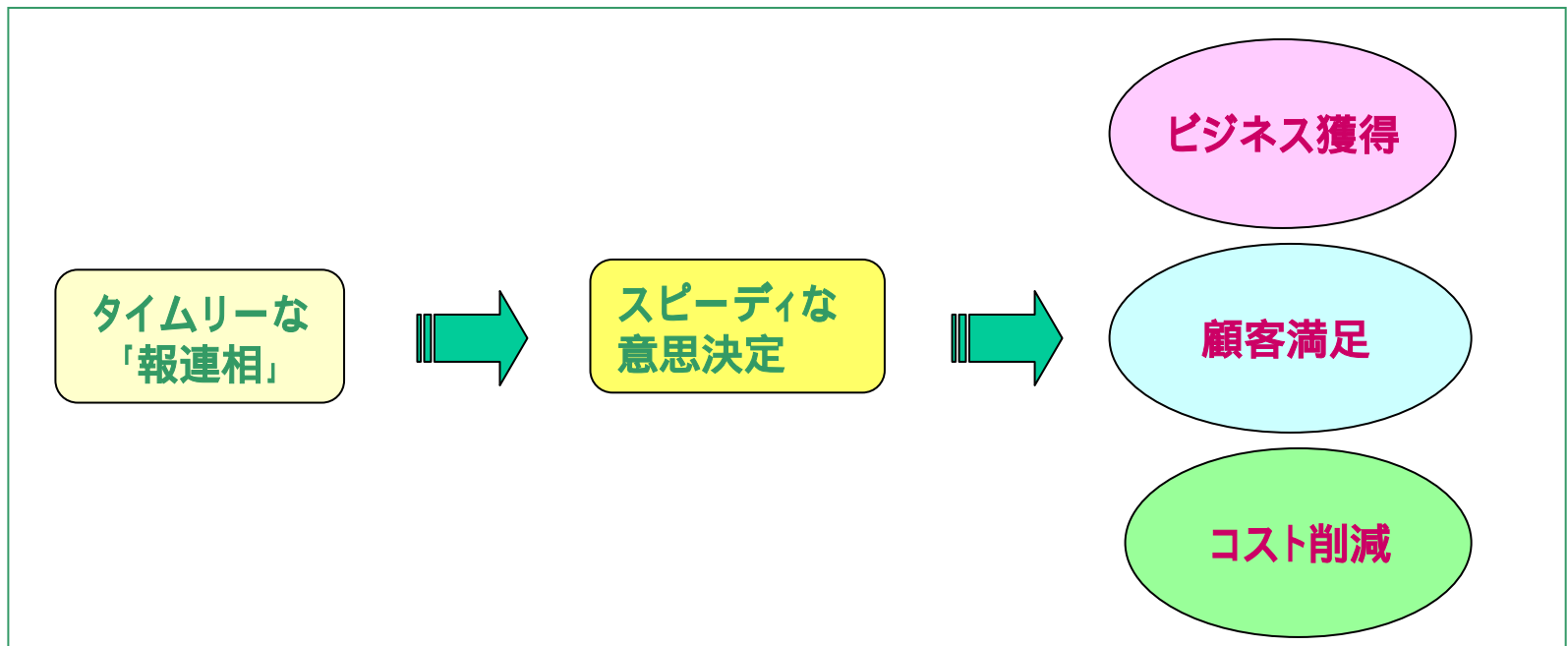
**Collaboration**  
どう  
**パートナー**  
とうまくやるか

電子商取引、CALS

## 情報共有を支える社内ネットワーク

### スピード経営に欠かせぬ情報共有

- ・「分かりました。担当に変わります」 - タライ廻しでお客様を失う
- ・クレーム情報が社長に伝わるのが遅く重要顧客を失う
- ・お客様の仕様変更、数量変更が現場に伝わらず不良在庫の山
- ・新規案件等の意思決定が遅れビジネスチャンスを失う

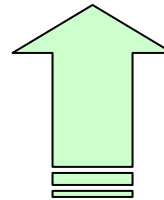


経営戦略の具現化にどう  
ITを活かすか？

IT活用前提で、如何なる新  
しい経営戦略、ビジネス・モ  
デルが創出できるか？

CIO  
経営戦略に基づくIT  
戦略立案

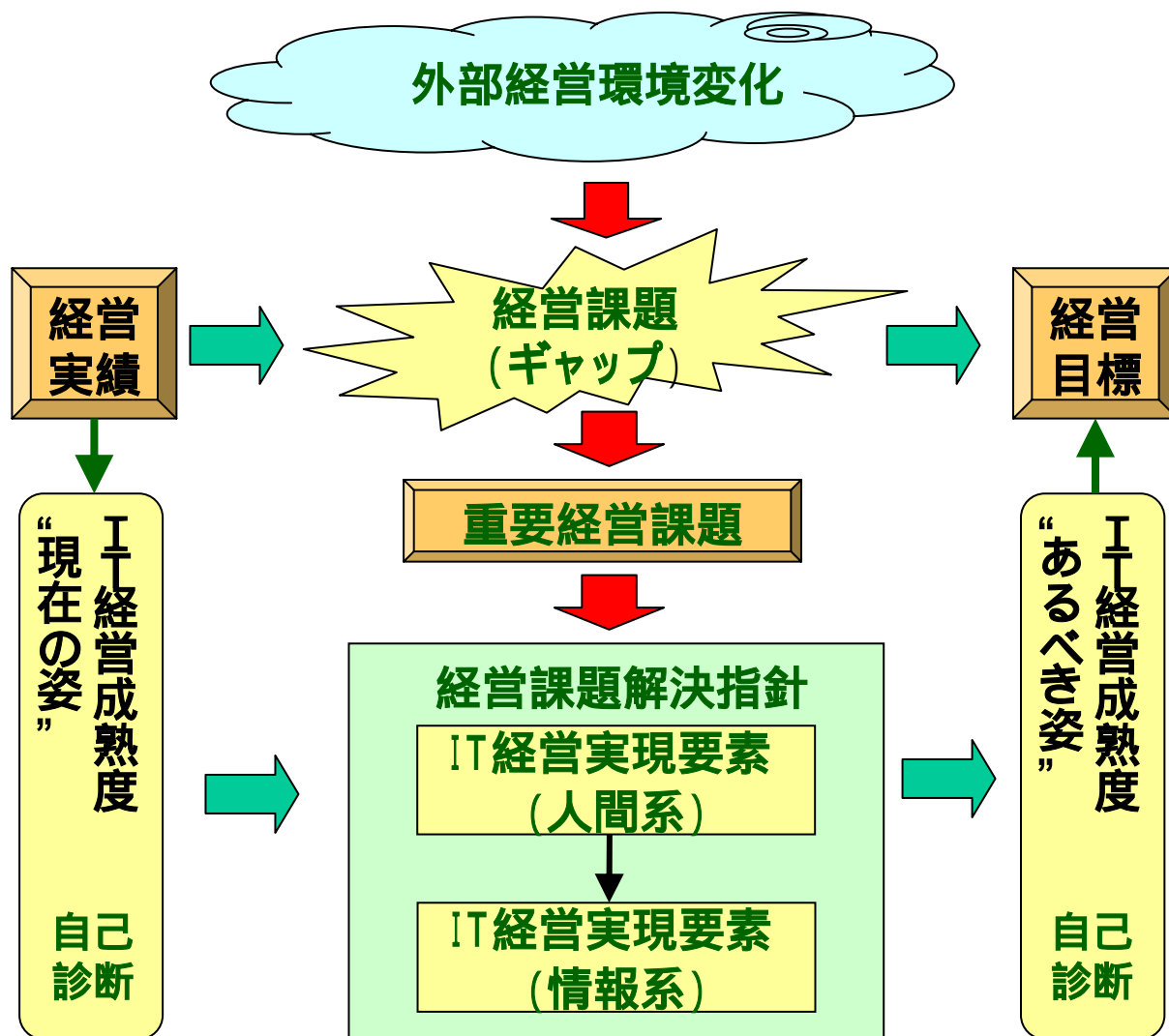
CSO  
IT活用による経営  
戦略立案



CKO  
企業内情報・知識の共有基盤作り

CAO  
情報システム部門のマネジメント

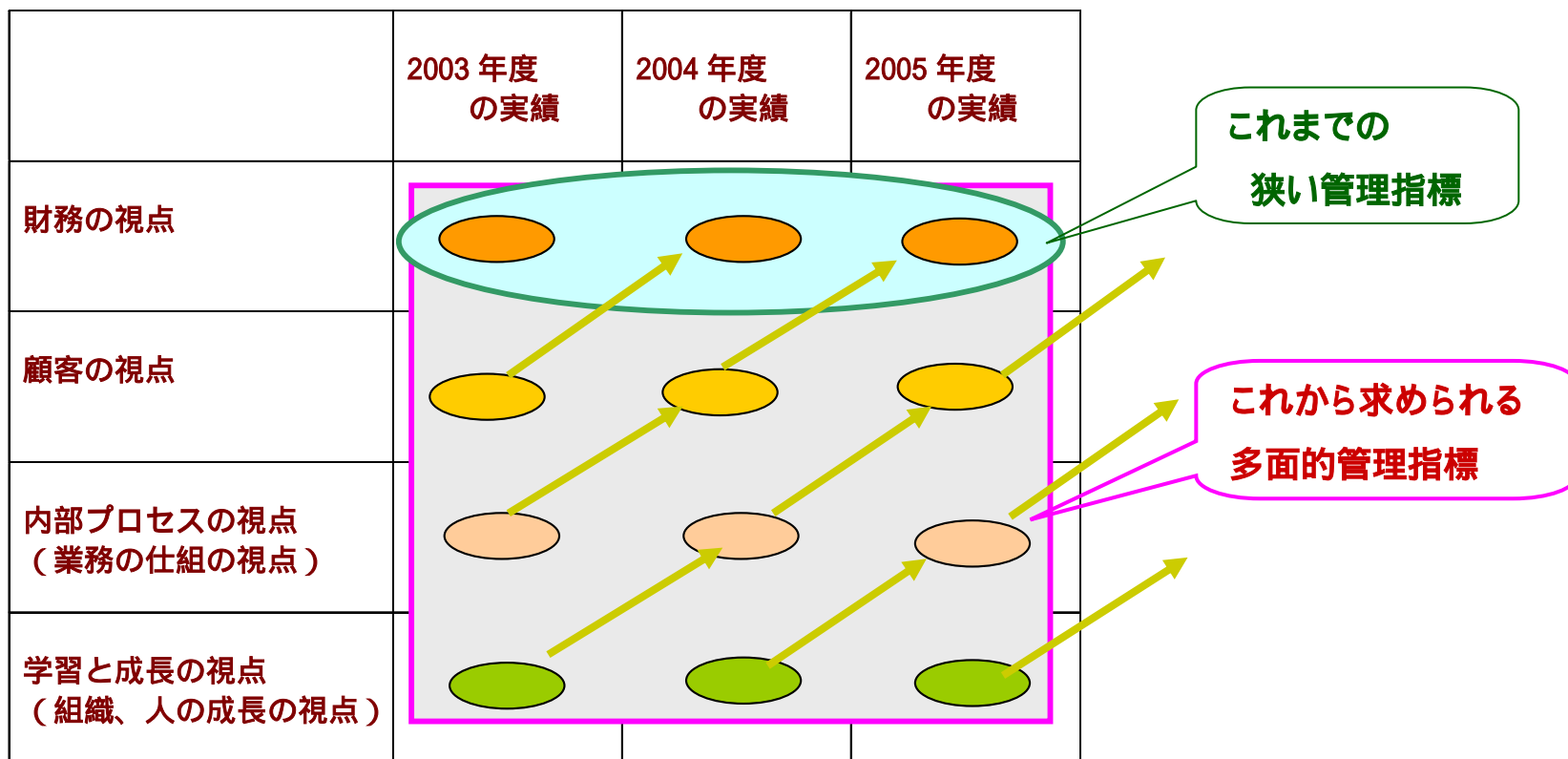
# “IT経営成熟度診断ツール”の全体説明図





## 短期的財務業績の実現から中長期業績の具現化へ

これまでの企業業績の捉え方は短期的であり、財務的視点にとらわれ過ぎていた。企業の継続的成長を維持するには、将来的な財務業績につながる財務以外の視点での多面的な管理の仕組が求められる。



→ 矢印は因果関係を示す

## 3 フェーズプラン: 結果指標 (KGI) と先行指標 (KPI) の設定

	1年後	2年後	3年後
キャッチフレーズ	BPRスタートにあたり 情報共有基盤作り	全社改善活動を通し生 産性アップ	低コスト体制を構築し収 益性向上
財務の視点			KGI: 経常利益率6% KGI: 売上向上30%
顧客の視点	KGI: クレーム件数 半減 (KPI) ↑	KGI: 生産性10%向上 (KPI) ↑	KPI: 新規顧客確保 (KGI) ↑ KPI: 納期遵守率90%
内部プロセスの視点	KPI: クレーム情報共有 による迅速な対応時 間 平均24時間	KPI: 改善提案10件/月 (KGI) ↑	
学習と成長の視点	KPI: グループウェア活用 研修 3回 ↑	KPI: 改善マインド研修 5回/年 ↑	
コアコンピタンス	若い人材が多い	小回りの効く風土	XX技術力
IT支援	グループウェア導入: 6月	物流管理システム: 9月	

**結果指標**: 最終的な達成目標

**先行指標**: 結果指標を達成するための途中時点における目標

結果指標

経常利益率を  
2年後に15%

リピート購入率  
1年後に15%

受注から納品ま  
での平均日数  
1年後に3日

先行指標

コスト削減  
半年後: 5%  
1年後: 10%  
2年後: 15%

顧客訪問数  
10社 / 月

受注処理時間  
半年後: 3時間  
1年後: 2時間  
2年後: 1時間

製造リード  
タイム  
半年後: 30%減  
1年後: 70%  
2年後: 80%

ご清聴ありがとうございました

<経営とITの橋渡し役・ITコーディネータ>

有限会社PA情報システム

代表取締役 田中 渉

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

E-Mail: [wataru@dp.u-netsurf.ne.jp](mailto:wataru@dp.u-netsurf.ne.jp)

TEL: 042-775-7277

FAX: 042-775-7288