

名古屋SCと中小企業金融公庫 との連携事業について



株式会社 名古屋ソフトウェアセンター
NAGOYA SOFTWARE CENTER CO.,LTD

1. 中小企業金融公庫との連携・これまでの経緯

2004/3

野口室長から、中小企業金融公庫名古屋支店ご担当者のご紹介

ご担当者との綿密な打合せ

2004/6

中小企業IT化推進フェア・講演会の開催 < 参加者450名 >

成功事例!

無料相談会の開催 < 10社 >

実コンサル企業3社

ご担当者との綿密な打合せ

2004/8

営業担当向けセミナーの開催

金融公庫の信頼

2004/10

中小企業金融公庫・経営者研修会の開催 < 参加企業25社 >

実コンサル企業3社

ご担当者との綿密な打合せ

2005/6

IT経営応援隊フェアin名古屋・講演会の開催 < 参加者80名 >

IT投資企業

ご担当者との綿密な打合せ

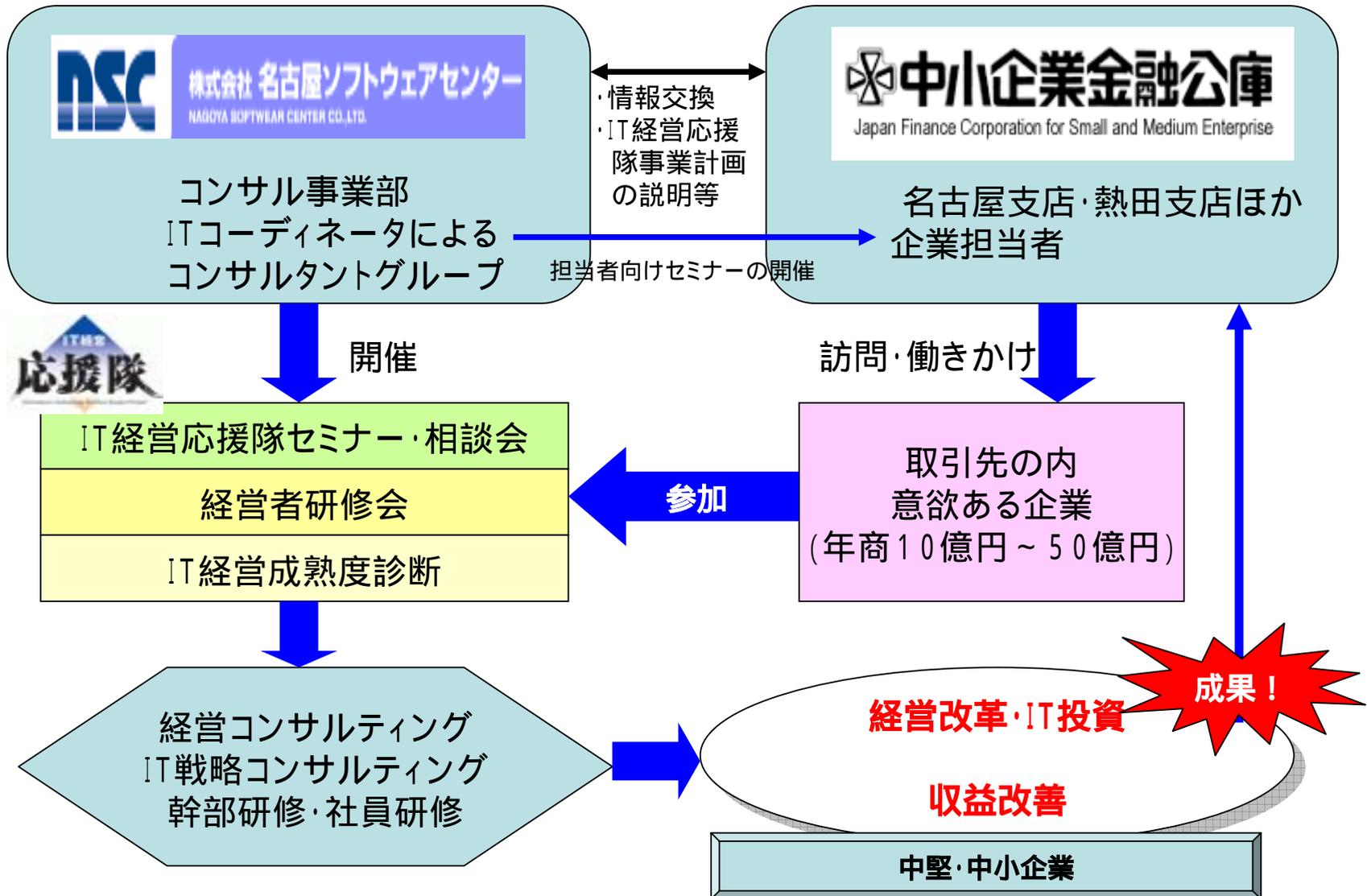
2005/7

中小企業金融公庫・経営者研修会(夏コース)の開催 < 参加企業18社 >

2005/10

中小企業金融公庫・経営者研修会(秋コース)の開催 < 参加企業25社 >

2. 中小企業金融公庫との連携スキーム



3. 名古屋ソフトウェアセンター・コンサル事業の概要



4. 中小企業金融公庫との連携・CSF:重要成功要因

CSF1 中小企業金融公庫と信頼関係を構築する

担当者との人脈形成を戦略的に行う
報告・連絡・相談を徹底して行う
成功事例を1つ創出することに全力投入する(まずひとつ)

CSF2 IT経営応援隊事業を戦略的に実施する

IT経営応援隊事業に参加する企業を徹底的に調査する
参加企業のうちから実コンサルのターゲット企業を選別する
実コンサル契約を想定した事業展開を行う

CSF3 コンサルティングが確実にできるITCを選任する

ITCの選抜は十分慎重に行う(決して妥協しないこと)
経営のわかるITCを選抜する
コンサルティングの品質保証を確実にを行う

担当者との人脈形成を戦略的に行う

- ・中小企業金融公庫が計画している事業のうち、協力できる事業への参加
- ・IT経営応援隊支援機関への参加のお願い、事業への協力のお願い
- ・定期的な訪問・情報交換、ITC活動のPR等

報告・連絡・相談を徹底して行う

- ・IT百選企業の推薦依頼、IT経営教科書の配布依頼
- ・IT経営応援隊事業の報告、他地区の成功事例の紹介
- ・IT経営応援隊事業展開の相談、報告の徹底

成功事例を1つ創出することに全力投入する(まずひとつ)

- ・IT経営応援隊事業にまずひとつ参加していただくこと
- ・公庫の企業担当者へのセミナーの開催
- ・応援隊事業を必ず成功させ、公庫の成果とする

6 . CSF2 IT経営応援隊事業を戦略的に実施する

IT経営応援隊事業に参加する企業を徹底的に調査する

- ・各企業のホームページ、業界紙等による調査
- ・特に企業規模、売上規模について、できれば経常利益について
- ・調査内容から経営課題の推定

参加企業のうちから実コンサルのターゲット企業を選別する

- ・売上規模10億円以上、できれば50億円規模
- ・オフコンのリプレースが必要な企業
- ・伝統ある企業、古い企業ほど経営課題が多い

実コンサル契約を想定した事業展開を行う

- ・ITセミナーでは、無料相談会を開催、ターゲット企業にはコンサル実力のあるITCをあてる
- ・経営者研修会では、できるだけコンサル実力のあるインストラクターを選ぶ
- ・IT経営成熟度診断では、実コンサルを想定した展開を行う

7. CSF3 コンサルティングが確実にできるITCを選任する

ITCの選抜は十分慎重に行う(決して妥協しないこと)

- ・ITCの公募など安易なITCの選抜をしないこと
- ・実力を見極めた慎重な選抜をすること
- ・選抜したITC(3名程度)に仕事を集中し、まず食えるようにすること

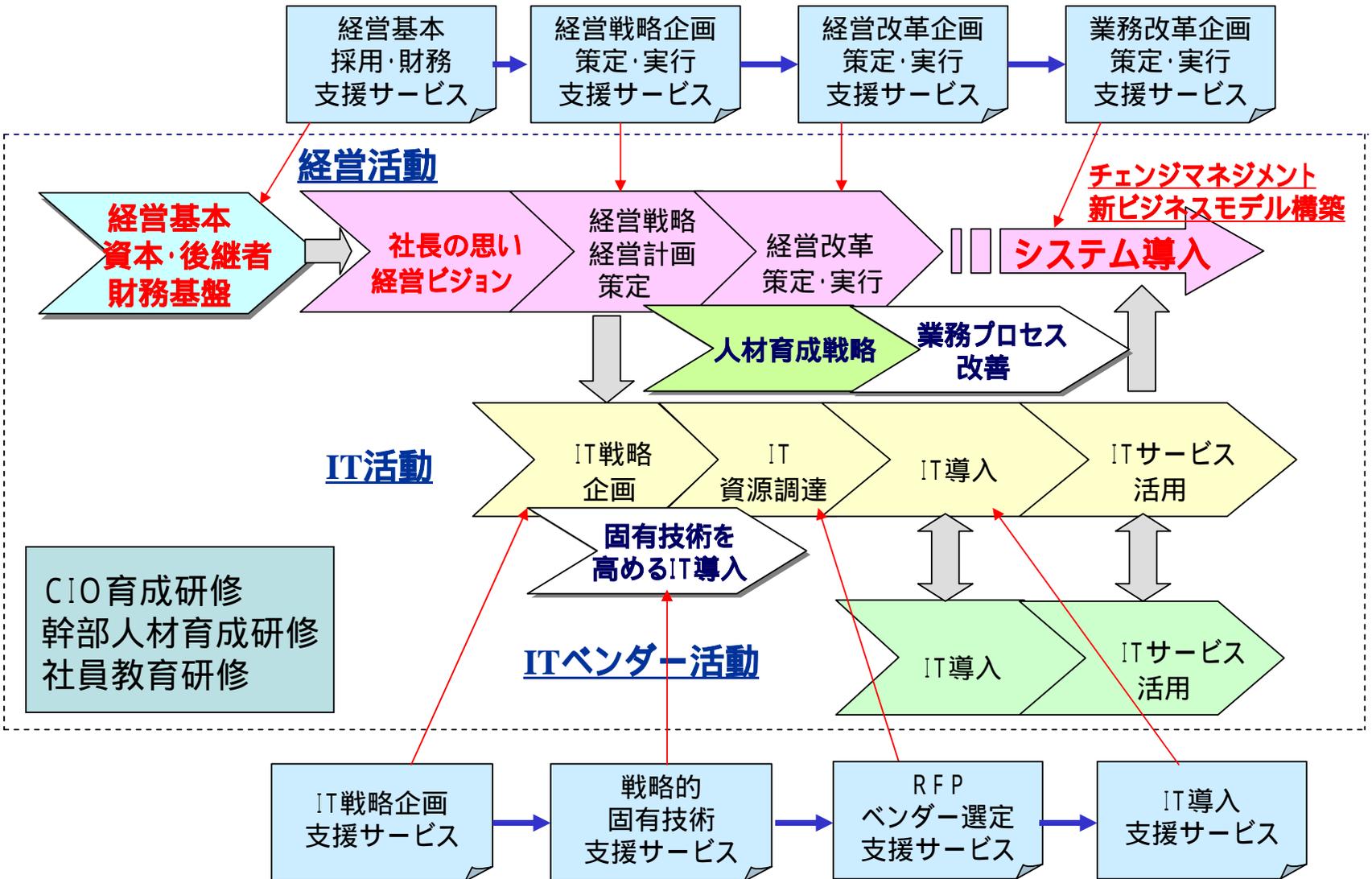
経営のわかるITCを選抜する

- ・メインITCはかならず経営がわかっていること
- ・経営者の悩みを的確に理解したコンサルティングの実施
- ・できれば経営経験者が望ましい

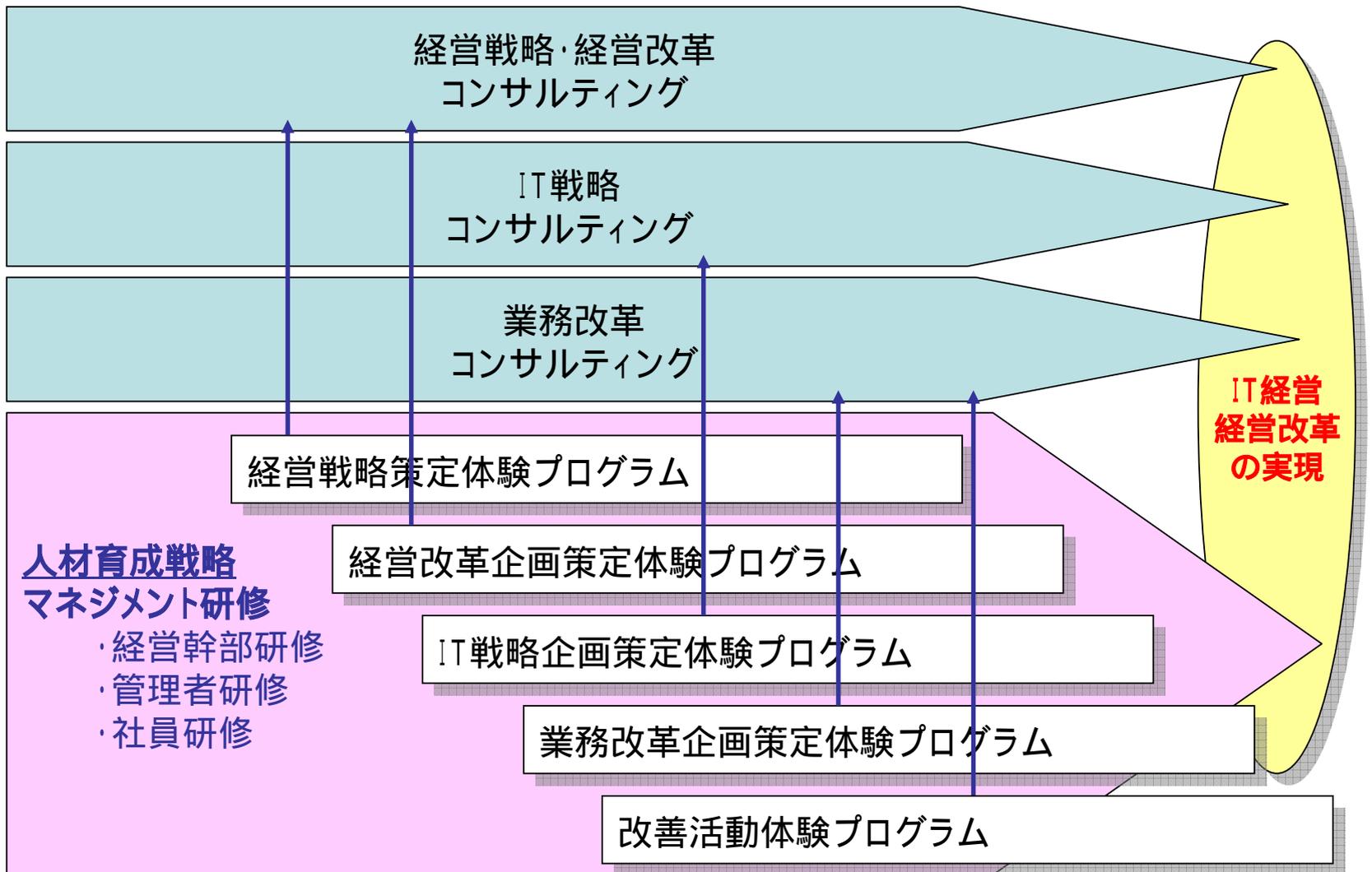
コンサルティングの品質保証を確実に行う

- ・企業業績を必ず上げることにコミットすること
- ・成功するまでやりぬくこと
- ・成果のあがらないITCは交替させ、コンサルの品質を保証すること

8. IT経営コンサルティング(企業支援サービス)



9. IT経営コンサルティングと人材育成



10. コンサルティング実績(2003～2005)

1. IT導入コンサル + 幹部育成研修(卸売業・48億円)
2. IT導入 + 経営改革 + 幹部育成研修(製造業・30億円)
3. 経営戦略策定コンサル + 幹部育成研修(印刷業・25億円)
4. 経営戦略 + 経営改革 + IT導入コンサル + 幹部育成研修(製造業・28億円)
5. IPO基盤作成 + 業務改革コンサル(製造業・50億円)
6. 会計システム更改コンサル(運輸業・50億円)
7. 基幹業務システム更改 + 業務改革コンサル(製造業・30億円)
8. 経営戦略策定コンサル + 幹部育成研修(卸売業・18億円)
9. 社員育成研修(製造業・10億円)
10. 社員育成研修 + IT導入コンサル(製造業・15億円)
11. CIO育成研修(大企業)
12. IT推進アドバイザー(15社)

(担当者セミナーの資料)



IT経営応援隊は中堅・中小企業の経営改革を支援します！
「IT経営の実現」



株式会社 名古屋ソフトウェアセンター
NAGOYA SOFTWARE CENTER CO.,LTD.

1 . 中小企業IT化推進計画の概要

IT新改革戦略
e-Japan戦略

中小企業IT化推進計画の基本理念

経営戦略を前提としたITの利活用

ITの活用を先に特定するのではなく、その企業全体における経営戦略や業務のあり方について検討を行った上でIT導入を行うこと

ITを活用した競争力強化

明確な経営戦略を持って、自社の持つ高度な技術力やノウハウをITと融合させ、新たな高付加価値を創出していくこと、およびIT導入により、現状業務の無駄を排除し、コストを徹底的に削除することにより競争力を強化すること

ITを活用した新市場開拓や創業促進

インターネット等を通じた新たな販路の確保や創業時におけるハードル低下の実現

2. IT経営応援隊事業のご紹介



IT経営応援隊事業を活用しましょう！

IT経営事例発表セミナー

他社のITを活用した成功事例等の発表が行われます

経営者IT経営研修コース

合計で3、4日間(連続ではありません)をかけ、講義と演習を踏まえて自社の経営計画と情報化計画を作成するものです
既に数百名以上の方々が受けている実績あるコースです
グループで取り組みます(無料)

IT経営成熟度診断コース

専門家が企業を訪問して個別企業の成熟度診断を行い、
経営課題と解決指針を明確にします(無料)

IT推進アドバイザー制度(中小機構)

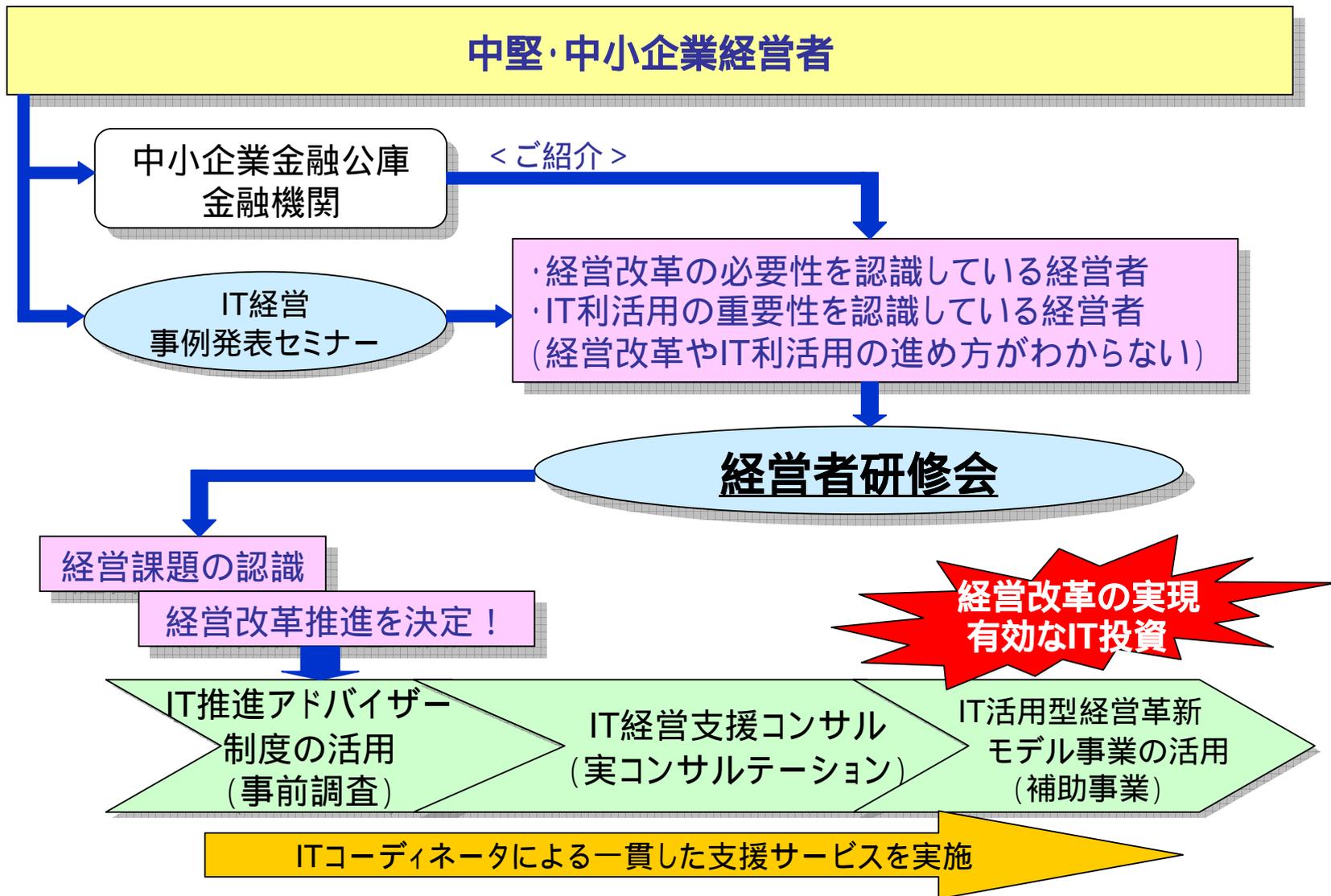
専門家が企業を直接訪問して、IT経営計画書の作成に向けて
コンサルティングを行います(費用の2/3を助成)

中小企業戦略的IT化促進事業補助金

企業が申請を行い、審査で認められたIT活用のモデル事業の
システム作成にあたって補助が行われます(1/2補助)

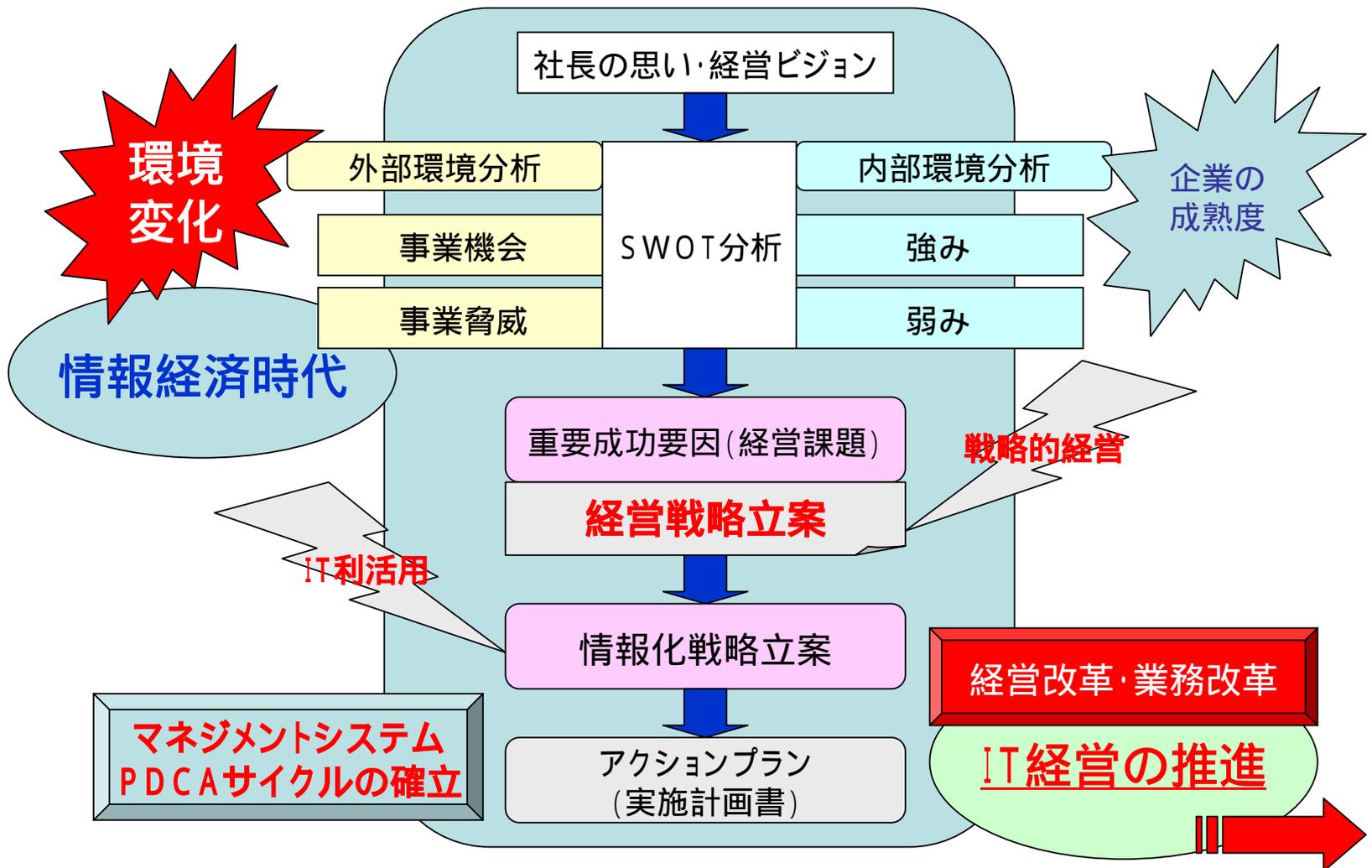
→ 詳細は・<http://www.itouentai.jp>

3. IT経営応援隊による中堅・中小企業の支援スキーム



4. 経営者研修会・研修内容

IT経営とは、経営改革・業務改革をIT活用により実現することです



5. 経営者研修会・研修の進め方

	1日目	2日目	3日目	4日目
13:00	1. オリエンテーション 2. 経営戦略とは ケース企業の理解 3. 課題1	1. バランス・スコアカード 2. 企業の成熟度 3. 課題3	1. プレゼンテーション 2. 課題5	1. 自社の経営戦略企画・IT戦略企画
14:00	<u>プロジェクトの立上げ</u> 4. グループ討議	<u>ビジネスモデルの作成と収益性の確認</u> 4. グループ討議	<u>経営戦略企画書の作成と発表</u> 3. グループ討議	2. 自社の経営戦略企画書・IT戦略企画書の作成 (個人作業)
15:00	5. 発表資料づくり 6. 発表・質問 7. 全体討議・解説	5. 発表資料づくり 6. 発表・質問 7. 全体討議・解説	4. 発表資料づくり 5. 発表・質問 6. 全体討議	
16:00	8. 事業ドメイン 業界特性分析 SWOT分析 9. 課題2	8. モニタリング 9. チェンジマネジメント 10. 課題4	7. 情報技術の動向 8. 経営改革企画とIT戦略企画 9. 課題6	3. 発表・質問
17:00	<u>事業環境分析と改善改革テーマの選定</u> 10. グループ討議	<u>評価指標と目標値の設定</u> 11. グループ討議	<u>IT戦略の立案</u> <u>IT戦略テーマとIT導入アクションプランの設定</u> 10. グループ討議	
18:00	11. 発表資料づくり 12. 発表・質問 13. 全体討議・解説	12. 発表資料づくり 13. 発表・質問 14. 全体討議・解説	11. 発表資料づくり 12. 発表・質問 13. 全体討議・解説	4. 全体討議・解説
19:00	14. 本日のまとめ	15. 本日のまとめ	14. 本日のまとめ	5. 全体のまとめ

経営戦略企画書(概要)

社名 _____

当社を取り巻く外部環境

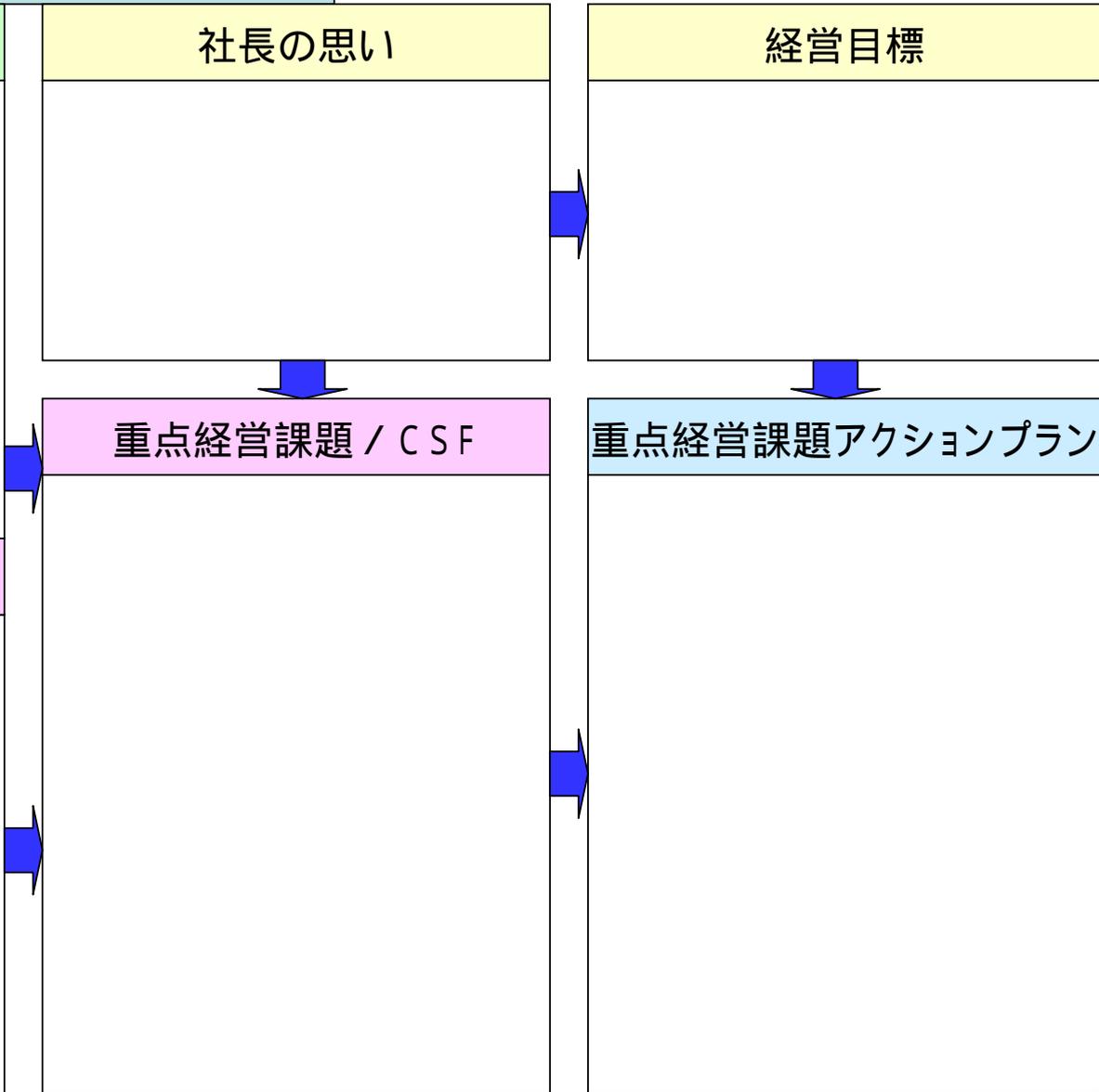
社長の思い

経営目標

当社の現状

重点経営課題 / CSF

重点経営課題アクションプラン



戦略情報化企画書(概要)

社名 _____

当社の重要経営課題

社長の情報化に関する思い

情報化アクションプラン

重点情報化テーマ

情報技術の動向

当社の情報化の現状

情報化成熟度

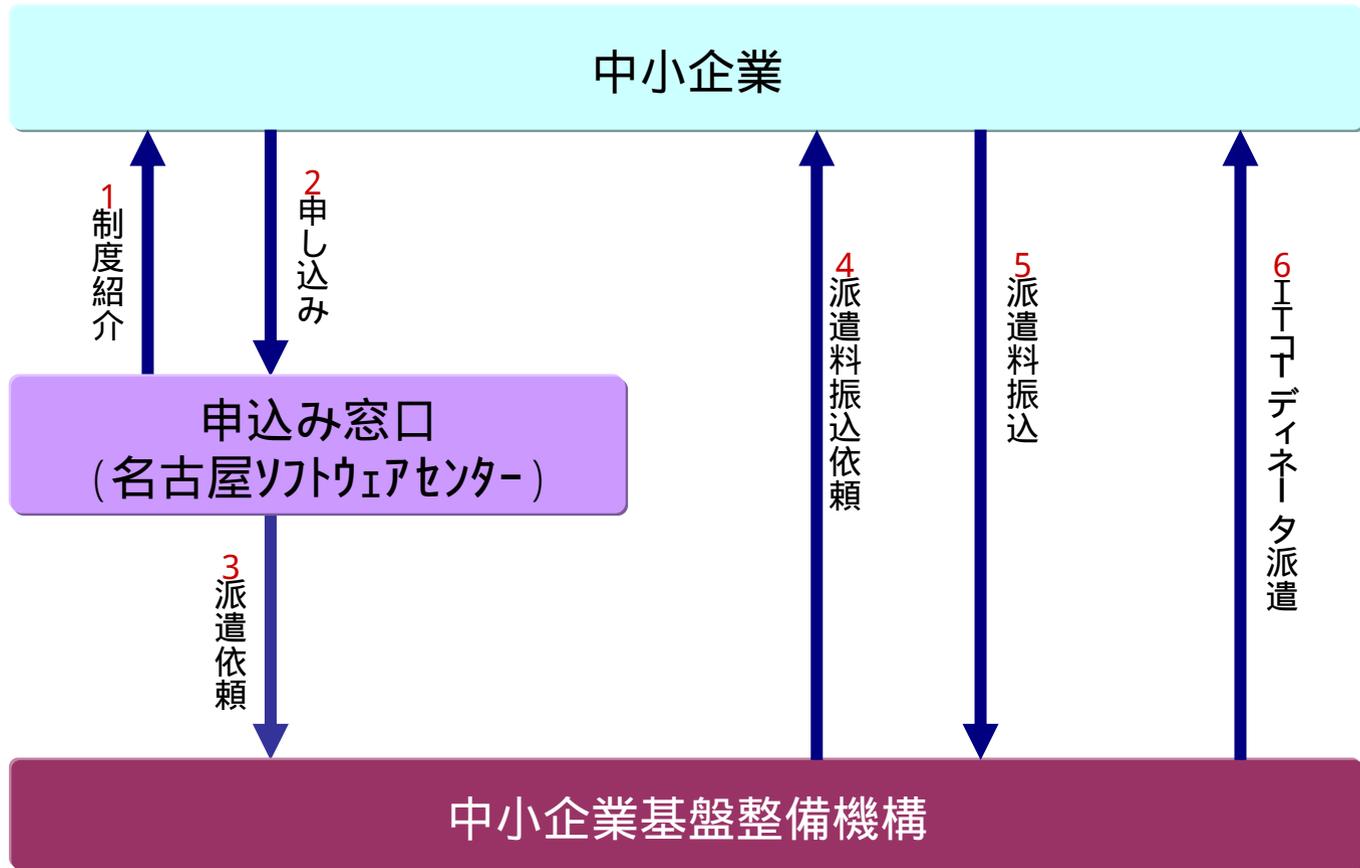
	現在	1年後	2年後
IT活用			
IT人材			
ITインフラ			
企業文化			

IT推進アドバイザー派遣制度の概要

- ITコーディネータが依頼企業のパイロット調査(3～5回程度)を実施し、経営課題と重要成功要因を抽出し、IT活用の提案を行います
 - 次段階の経営戦略策定、戦略情報化企画及びシステム構築へとユーザ企業を導く支援をします
- 派遣費用負担
 - ユーザ企業が、効果的なIT投資が出来るようにするための支援策で、費用負担を軽減して気軽に利用できて、次のステップへの目標と効果を確認しながら進められる制度です
 - ユーザ企業は1 / 3負担、中小機構が2 / 3負担

7. IT推進アドバイザー制度のご案内

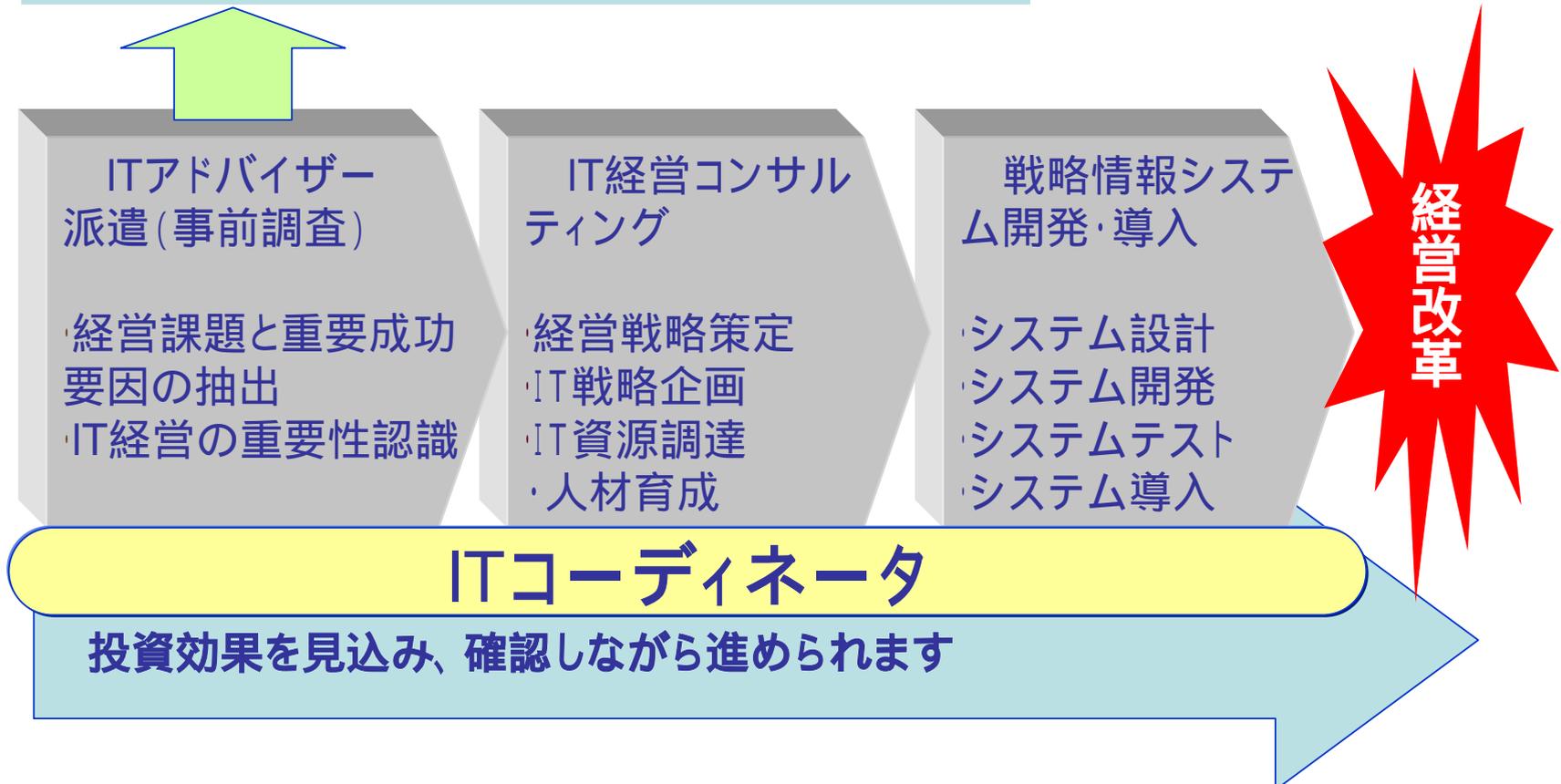
IT推進アドバイザー派遣制度の仕組み



8. IT推進アドバイザー制度のご案内

IT推進アドバイザー制度からシステム導入へのプロセス

短期間、低コストでIT化の将来構想をプランニングします



9. 経営改革コンサルティングのご紹介

新たな価値創出を目指す経営改革プロジェクト

フェーズ 1 調査・分析

現状の事業価値、業務課題を徹底的に調査し、ビジネスモデルの策定を支援するとともに主要なマネジメント要件と収益構造を明確化します

フェーズ 2 経営改革企画 IT戦略企画

新たなビジネスモデルの構築に必要な業務ロジックの考案及び合意形成を図り、実現可能な業務改革計画とその実行を支援する経営改革企画・IT戦略企画を作成します

フェーズ 3 IT 資源調達

事業計画の実行に最適なシステム構築方法、プロダクトの選定を支援します

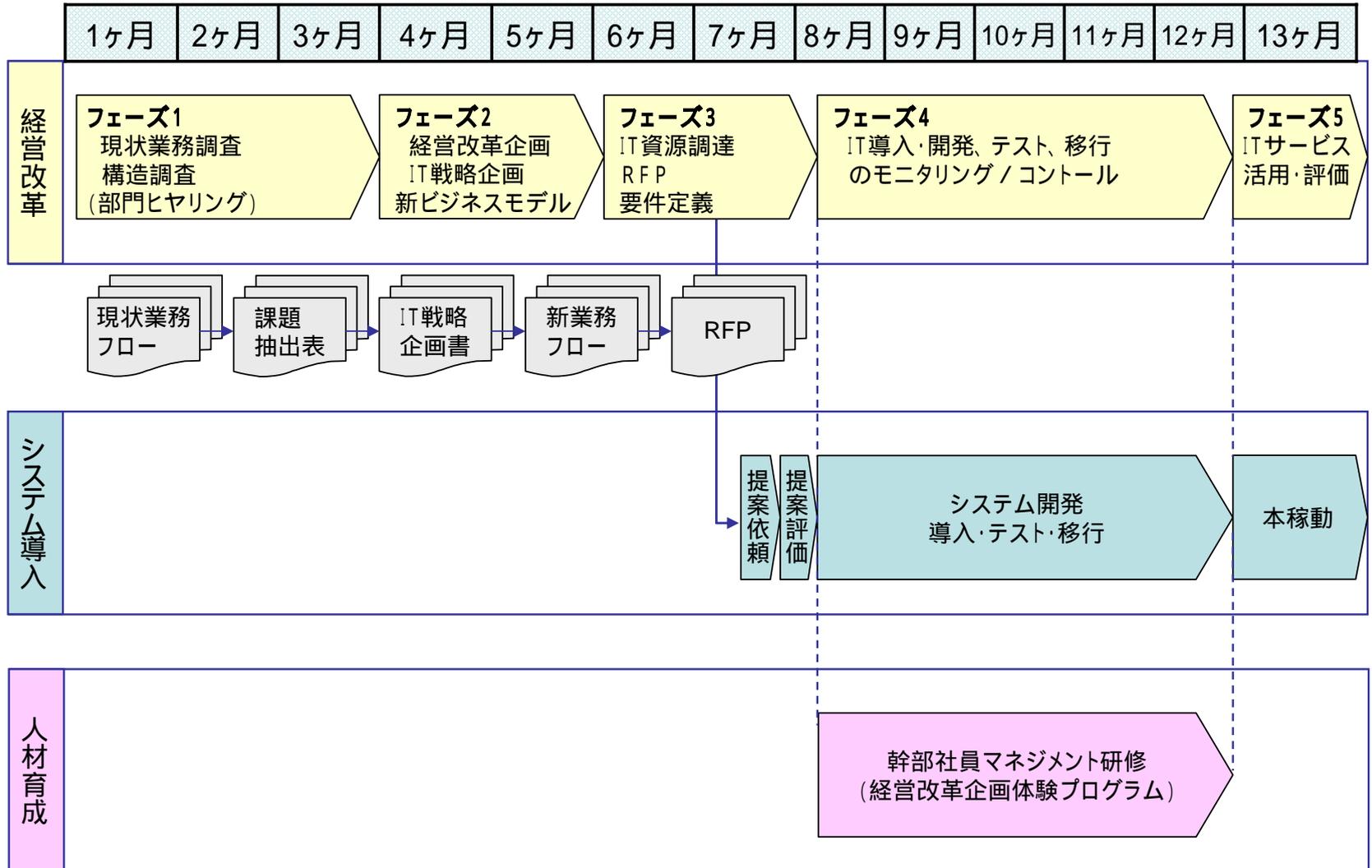
フェーズ 4 IT導入

システム開発、テスト、導入フェーズの各フェーズを一貫してサポートし、事業改革の実行をモニタリング/コントロールします

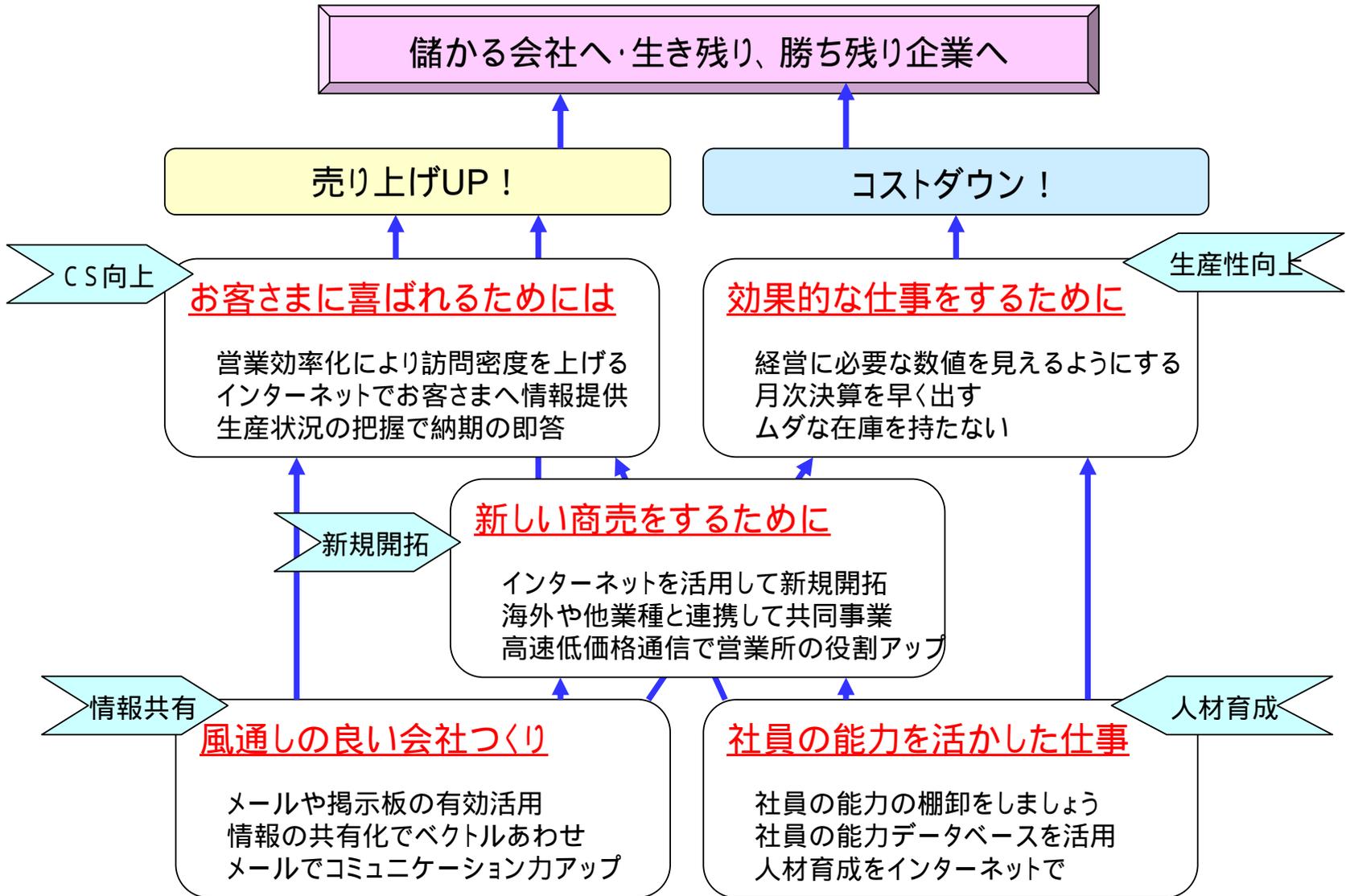
フェーズ 5 ITサービス 活用

システム運用に関する効果測定と評価を継続的に実施します

10. 経営改革コンサルティングのご紹介



11.IT経営により勝ち組み企業へ



12.(事例1)IT化と人材育成を並行して推進

事業内容:食品材料卸売業

売上高:49億円

従業員:32名

経営課題

- ・どうしてもないオフコン(あまりにも有効活用できていない)を何とかしたい
- ・営業員各自が、得意先深耕のために必要な情報を基幹情報システムから取り出せない
- ・我が社は、とにかく人材の育成が急務であり、情報システムの更改をチャンスとして社員教育をし、経営センスを持つ自立した社員を育成したい

解決策

- ・オープンシステムで構築した基幹業務活動の実績データを大福帳型データベースへ一元的に蓄積し、全組織の全社員が引き出し、活用できるシステムとした
- ・各担当は自分が担当する分野の解析に必要なデータをリアルタイムに引き出し、表計算ソフトウェアを駆使して業務の集計と解析を行えるシステム構成とした
- ・情報化計画によってオフコンからオープン系システムの導入とともに、幹部社員のマネジメント研修を並行して実施した

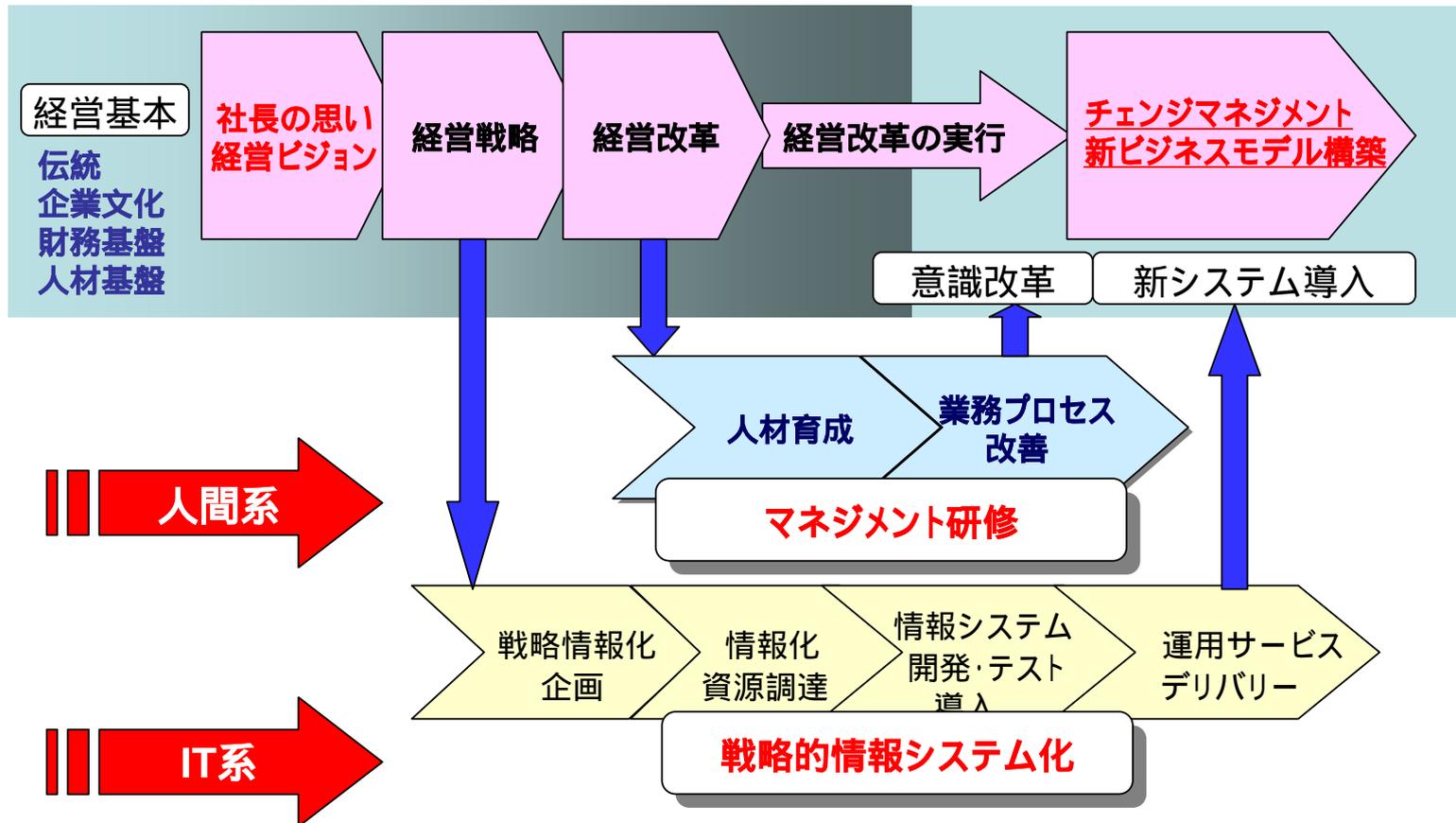
成果

- ・営業員が日々の営業活動を日報システムへ入力し、上司から社長まで即日閲覧して課題、問題への対応の取組みができるようになった
- ・営業員各自が必要な情報を、基幹業務データベースから取得、加工できるリテラシーを持ち、販売状況などの分析により、営業活動に利用できるようになった
- ・幹部社員のマネジメント研修を並行して実施し、社員は自発的に改善・改革活動を推進し始め定着しつつあり、社員の活性化を図るといふ大きな成果を得ることができた

13 . IT化と人材育成を並行して推進

経営改革は
まず人材育成から！

どうしようもないオフコンを何とかしたい！
人材の育成が急務だよ！（社長の思い）



14.(事例2)ICタグの活用で製造工程を可視化

建築用金属部品製造業・売上高:24億円・従業員:80名

経営課題

- ・超多品種+超短納期という顧客の最大要望に応えながら生産性を向上し、高付加価値経営を達成しなければならない
- ・旧態依然とした当業界の商習慣を打破し、先進的なビジネスモデルを構築しなければならない
- ・従業員の成果を正しく把握し、成果配分で報いることによって、やりがいのある会社を創造しなければならない
- ・約6年前に導入したオフコンによるシステムではほぼ伝票発行機に過ぎず、こうした経営の緊急課題には応えられない

解決策

- ・ICタグ(RF-ID)を活用し、受注から製造、出荷までの各工程進捗状況をトレースして得られたデータをデータベースに蓄積および加工して、各工程の進捗詳細をリアルタイムにコンピュータ端末に表示するとともに、アラート機能、管理機能によってコントロールできるシステムとした
- ・基幹業務(販売管理、仕入管理、生産管理、商品管理、物流管理、原価管理、財務管理および給与管理)をオープンシステムで統合した

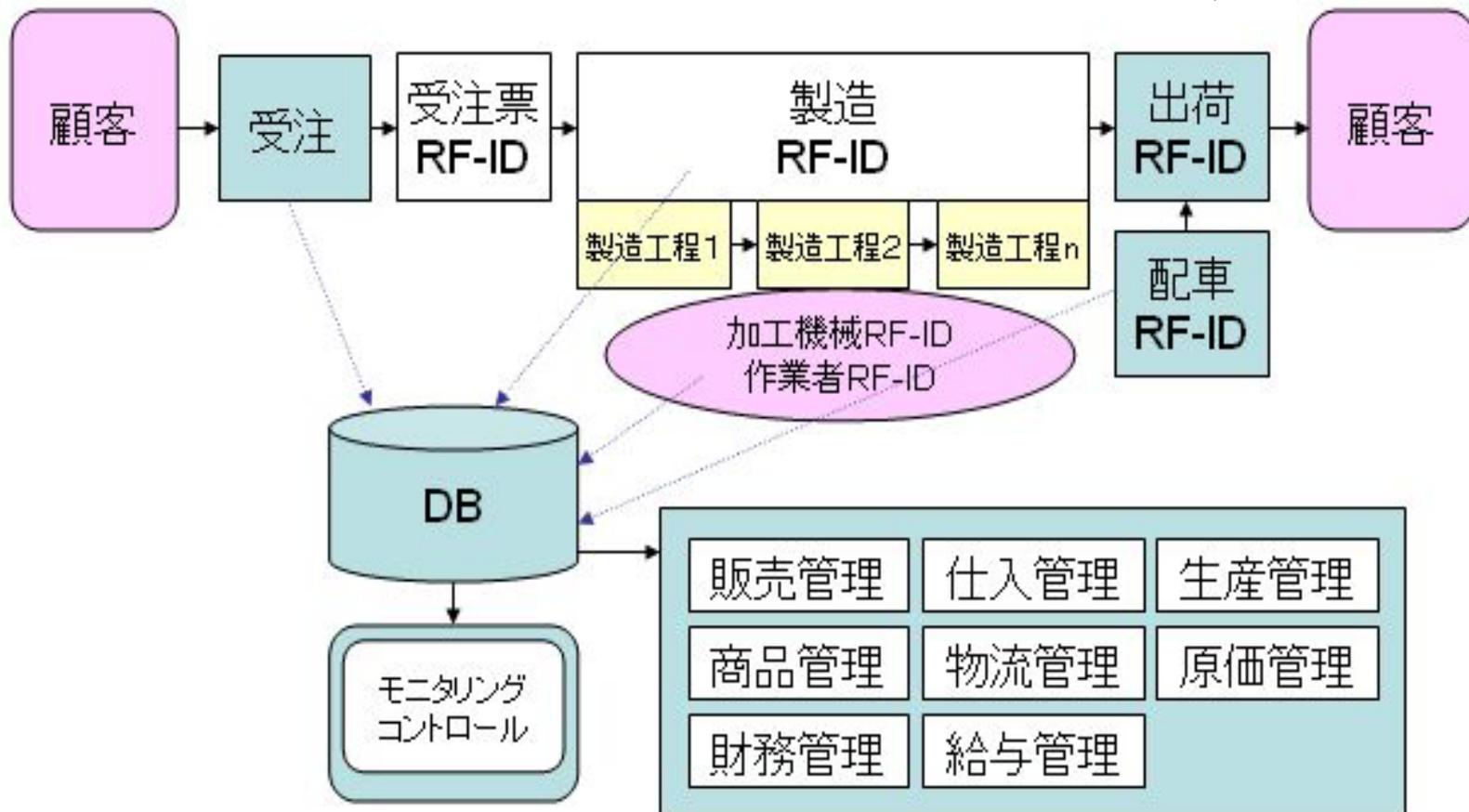
成果

- ・ICタグによる製造工程の可視化とモニタリング&コントロールによって無駄な工数を大幅削減、付加価値額が向上した
- ・ICタグによって製造進捗が明確に把握可能となり、顧客要望の特急工事を積極的に受注可能となり、しかも普通工事より高価格で受注でき、商品に新しい時間価値を付与し、付加価値を大幅に向上させることができた

15 . ICタグの活用で製造工程を可視化

生産状況を見える化!

ICタグの活用により製造工程のトレーサビリティ(可視化)
新ビジネスモデル(時間を付加価値へ転換)の実現



16.(事例3)得意技を企業ブランド化

金属加工(表面処理) 製造業・売上高: 8億円・従業員: 23名(派遣社員: 30名)

経営課題

- ・いつまでも職人芸に頼ってでは生き残れない
- ・自動生産ラインによる安定品質の確立「表面処理のブランド化」が急務
- ・顧客の品質要求・コスト要求に応える生産体制の確立が必須
- ・3K職場のイメージを払拭し、若い社員が我が社を自慢できる職場づくりが必要である
- ・ITの活用により、効率的な生産管理体制を確立したい

解決策

- ・自動生産ラインの構築、職人技術を自動機械に組み込み
- ・顧客要望に応える生産体制の確立
- ・明るい、綺麗な職場づくり
- ・IT活用による生産管理システムの構築

成果

- ・表面処理ブランドの確立
- ・優良顧客から安定受注の確保
- ・若い社員の採用ができた
- ・全社員で「生産量日本一を目指す」といった具体的目標ができた

17. 得意技を企業ブランド化

下請け加工業からブランド加工業への転換
IT活用により職人の技術を自動機械に盛り込む

何かあるぞ！
我が社の日本一！

顧客の信頼
お宅に頼めば大丈夫！

職人の技術を
自動機械
に盛り込む



IT活用

我が社にピカー技術はないのか？

鍛え上げられた技・職人芸

下請け加工業

得意技を企業ブランド化

多数の優良顧客を獲得

18. (事例4) 生産者をネットワーク化

花苗製造業・売上高: 8億円・従業員: 50名

経営課題

- ・花苗は気象環境によって生産が極めて不安定
- ・顧客の要望に応えるため、安定生産体制の確立が急務
- ・自社の生産体制だけでは生き残れない
- ・生産農家のパートナー化、ネットワーク化が必要である
- ・生産者データの共有化とデータ活用によるマーケティング戦略が重要

解決策

- ・20戸の生産農家をパートナーとしてネットワーク化した
- ・顧客要望に応える安定生産体制を確立した
- ・データベース・インターネット活用による生産情報共有化システムの構築
- ・幹部研修の実施により、自立した社員を育成

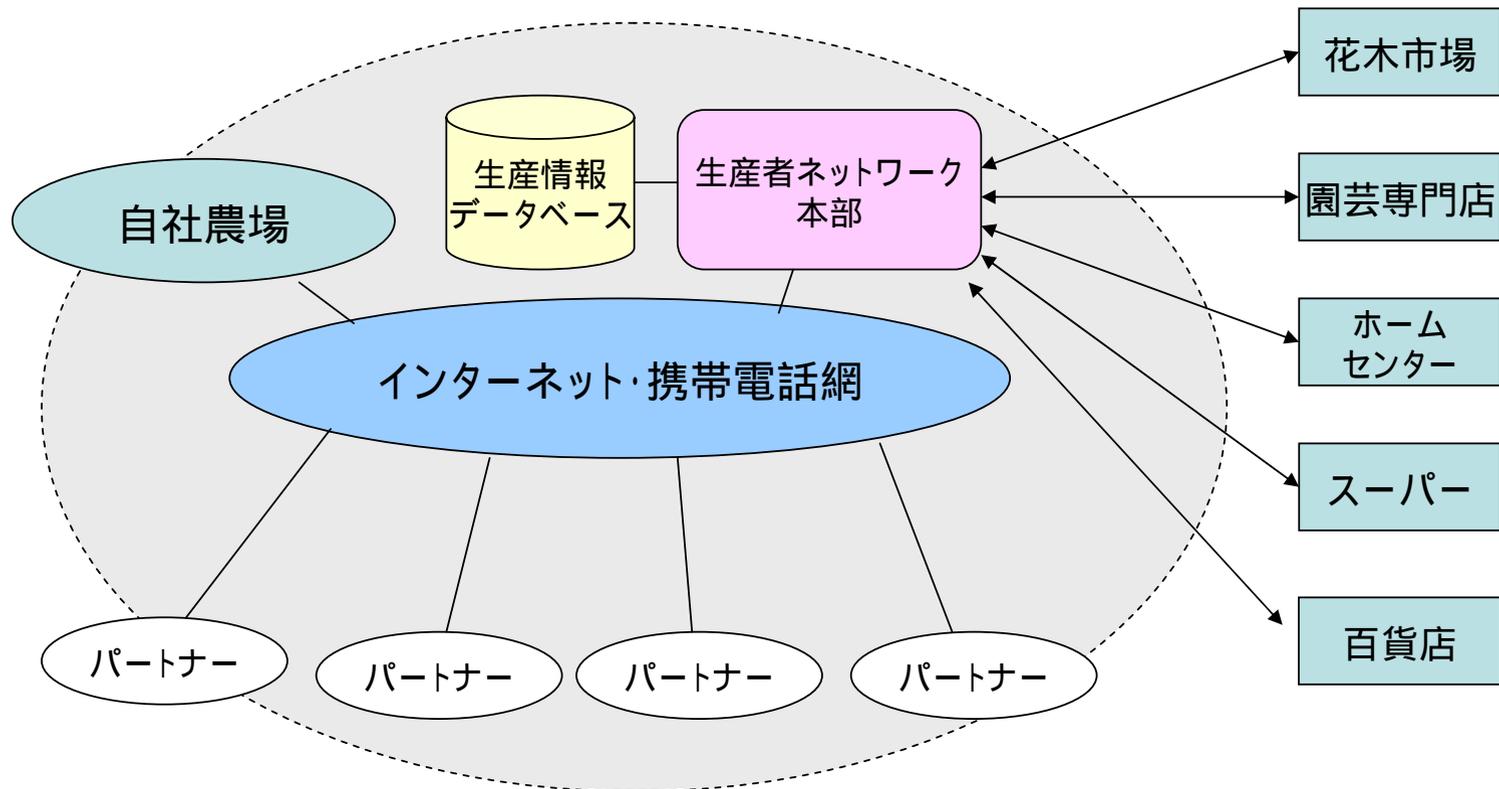
成果

- ・安定・計画生産体制が確立した
- ・生産状況のデータベース化により、マーケティング戦略ができるようになった
- ・データを活用した商品企画が可能となり、積極的販売活動に結びついた

19. 生産者をネットワーク化

データベース活用で
生産情報を見える化

生産者をパートナーとしてネットワーク化
生産情報をデータベース化し、生産状況、仕上がり商品の在庫を見える化
多様な顧客の多様な要望に対応できるようにした



お問い合わせは、



株式会社 名古屋ソフトウェアセンター
NAGOYA SOFTWARE CENTER CO.,LTD.

TEL 052 - 883 - 1200

担当: 山崎、江坂、水口、畠山

e-mail: nsc@nagoya-sc.co.jp

特定非営利活動法人

ITC中部

ITC-CHUBU

URL: <http://www.itc-chubu.jp>

e-mail: info@itc-chubu.jp