

経営課題

多品種小ロットの「旬の商品」を短サイクル・ローコストで提供できる基盤の整備



課題解決策

ITばかりに目がいっていた業務の流れの重要性を改めて認識



ITによる課題解決策

全体最適な基幹システムの再構築



神戸三宮センター街店

代表者：松谷 齊泰
 本社所在地：神戸市中央区三宮1-6-18
 売上高：9.6億円
 従業員：47名
 店舗：6店（オンラインショップ含む）
 設立：昭和22年

【経営の考え方】

- ・自社ブランド価値を向上させること
- ・これからの流通業、小売業のあり方を変えていきたいこと
- ・常に新しいことにチャレンジする会社であり続け、若い人（顧客、従業員）に魅力ある会社にしていくこと

「旬の商品」を短サイクル・小ロット・ローコストで調達する

社長の困りごと・想い

- 1.POSシステム＋販売管理システム・顧客管理システム・商品情報分析システムを2つのベンダーに開発委託したため、システム間がうまく連携できない。情報活用に約1時間タイムラグが発生する
- 2.業績の拡大とともに商品の発注・納期が全社員共有できていないので、ロスが発生する。
- 3.人材育成は、会社の社風、風土の中で育成される。優れた社風・風土を作り、会社の発展・成長につなげたい。

こうして解決した

- 1.ITコーディネータと一緒に「経営改革プロジェクト」を組織した。
- 2.プロジェクトでは、幹部社員7名と自社の強み、弱み、経営環境などの議論を重ね、「経営戦略企画書」「情報化戦略企画書」を作成した。また、全社視点で社内の業務フローを作成した。これらの資料をもとに、提案依頼書を作成した。同時にシステム提案時の評価尺度としての評価基準書も作成した。
- 3.ベンダーを集めて説明会を実施した。その後ベンダーからの構築システム提案を受け評価基準で評価し、当社の実施すべき一番ふさわしいシステム提案ベンダーと契約を結びシステムを導入した。
- 4.社風・風土づくりのために、就業規則などの改定を実施した。

【成果】

個別システムの価値を高めることに努めていたが、全体最適の重要性に気づいた。

きっかけは？

- 1.POSシステム＋販売管理システム・顧客管理システム・商品情報分析システムを統合した基盤となるITシステムの構築方法がわからない
- 2.中小企業金融公庫の経営者研修に参加

社長の一言

- ・会社の持っている力、会社を取り巻く環境を分析した中期経営計画の必要性が理解できた。
- ・全体最適の観点から考え、仕事の重複、業務感連携の改善ができた。

経営者の気づき
フェーズ事例経営戦略
フェーズ事例IT戦略策定
フェーズ事例IT資源調達
フェーズ事例IT導入
フェーズ事例ITサービス活用
フェーズ事例

こうして経営課題を解決した

経営計画に基づいた経営投資を実践

経営者研修に参加して、全社最適の重要性を認識した。幹部社員と「経営戦略企画書」「情報化戦略企画書」を作成することで、経営者としての思いではなく、現場の意見も尊重した経営計画ができた。さまざまな観点で分析をしてきたため、重要な機能と必要な機能の振り分けにも役立ちスムーズに導入することができた。今回は、アパレル業向けのパッケージを導入した。特に、「旬の商品」を分析するための商品管理システムは、今回のシステムの核ともいべきシステムであり、そのシステムは、カスタマイズを実施し、使いやすいシステムにした。一方で、パッケージが持っている標準の機能で対応できるものはできるだけ対応し、開発コストの削減を実施した。

課題解決のポイント

◆5年後の会社の姿を

「経営戦略企画書」として情報共有

1. ITの導入だけにポイントを置くのではなく、人材育成のように経営的な観点での改革改善が必要である。
2. 人・物・情報の流れを整理することで、開発コストの低減、スムーズに導入することができる。

◆仕入から販売まで情報共有

多品種小ロットの商品を短サイクル・ローコストで調達するためにメーカーとの連携が重要な課題となる。メーカーとのデータ交換システム(EDI)を導入し製造から生産販売までを巻き込んだ業界最適システムを導入する。

◆販売情報の精度向上

発注残情報・受注残情報・在庫情報・売上情報をリアルタイム(瞬時)に共有することができるため、過剰在庫、欠品防止など精度向上が可能となった。

IT活用成功のポイント

1. 幹部社員、各店の店長にも販売会議で発表、「今後の方向性」を共有できた。

前回のシステムは、弊社とベンダーでシステム構築を行った。個々のシステムを中心とした部分最適システムであり問題もあった。

今回は、ITCに参加いただくことにより下記のメリットがあった。

2. 弊社の中にはITについての詳しい知識を持ったものもないため、ITCが第三者の立場から、どの様なシステムが弊社にとってベターなのかについて指導があり、システム構築への貢献が大きかった。
3. 弊社を取り巻く早い環境変化にも対応が可能であった。

活用した公的施策や表彰等

- ・経済産業省IT経営応援隊事業 経営者研修
- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構 IT推進アドバイザー
- ・経済産業省中小企業戦略的IT化促進事業 補助金
- ・2008年 IT経営実践企業 認定(経済産業省)

<ITC-Laboの信条(クレド)>

■ 川端 一輝
米田 宗義
堀本 禎

有限責任事業組合ITC-Labo
(アイティーシーラボ)
E-Mail horimoto@itc-labo.com

愛と共感:

お客さまのこれまでの努力に最大限の敬意を払い、お客さまと気持ちをもとにし、一歩前進するための共感の土台を築くこと

倫理・品位・知性:

倫理を重んじ「いい会社とは」、「企業価値とは」というベースに照らして考え行動すること。品性を保ち、押し付けがましく冷たい知性ではなく、お客さまにとって価値ある暖かい知性を磨くこと

科学の態度:

普遍性や論理性、世界のスタンダードとの整合性を意識し、学ぶ姿勢を持ち続けること。仮説は堂々と主張し、新しい事実の前には勇気をもって仮説を修正すること。公正さと透明性が「科学の態度」のよりどころ