

実行

良きアドバイザーを得て 経営革新を進めよう

経営改革へのIT利用をめざす企業には、減税をはじめ様々な支援があることを紹介してきた。

実際のIT導入にあたっては、経営とITの両方がわかるアドバイザーを得て、二人三脚で取り組むのがよい。経営者の「思い」を整理し、経営計画やシステムに具体化する作業を手助けしてもらえらるからである。

実際に経営革新法の申請に際し、ITコーディネータの力をうまく活用した企業を紹介しよう。

東京都台東区の浅草仲見世で祭り用品を販売する中川株式会社こと浅草中屋。祭り用品といえば、半纏足袋など季節商品と思われがちだが、祭りは全国各地で随時行われている。そこで中川雅雄社長はホームページの充実を図りネット販売を拡充。通年販売が可能なスタイルを築き上げ、中屋ブランドを確立、売上を伸ばしてきた。中川社長はパソコン好きで、自ら



代表取締役社長
中川雅雄氏

浅草中屋（中川株式会社）

明治43年 本所区吾妻橋にて総合衣料品店として開業。
昭和21年 祭用品を主としての小売業
昭和25年 浅草仲見世に中屋仲見世店を開業
株式会社となる
浅草 中屋で商標登録
平成3年 通信販売をはじめ



顧客管理、販売管理などシステムを導入してきた「IT通」。経営、IT双方の知識を持つ。

しかし、経営革新法の申請を決意したときには少々事情が違ったという。「資料を見たが、書き方が全く分からない。ビジネスプランを数字で表現しなければならぬし、例えば「付加価値」というのは何を書けばいいのか見当もつかなかった」

そこで計画書を作成するアドバイザーとして、ITコーディネータである林隆男氏に相談を持ちかけた。2年前のことである。

書類作成の過程は、経営改革の基盤作りそのものだった。中川社長は林

氏との対話中に思いつくことがあればすぐにメモを取り、それをヒントに新しいアイデアや行動計画を生み出していたという。

「経営革新法は、承認されること以上に、その過程で経営者自身が経営を振り返ることによる効果が大きい」（経済産業省商務情報政策局渋谷健氏）と言われるが、中屋も例外ではなかったようだ。

例えば人員組織図を作成して職務分担と責任範囲を明確にした。

中川社長は「社員の意識改革が必要と判断し、社員に責任を持たせる仕組みを作った。昨年、お台場に店舗を出店したが、各社員にそれぞれ

良きアドバイザーを見つけよう

○IT推進アドバイザー派遣事業

IT導入に関する専門家（ITコーディネータ、中小企業診断士など）を派遣
中小企業総合事業団 情報・技術部 情報指導課
電話：03-5470-1518
URL：<http://www.jasmec.go.jp/>

○ITコーディネータ協会

ITコーディネータの紹介を行っている
電話：03-5733-8380
URL：<http://www.itc.or.jp/>



専門家の活用法

良在庫も激減したという。また林氏のアドバイザーのもと、各担当者が業務工程図を作成し、自分が携わる作業の手順を整理。作業効率も各段に向上した。中川社長は「浅草にきたら中屋があるではなく、中屋があるから浅草に行く」といわれる会社を目指したい」とさらなる意欲を燃やす。



浅草寺前の中屋本店

コンサルティングは言葉のイメージほど堅苦しいものではない。経営に関する「雑談相手」ととらえて構わない。経営者の頭を整理してくれるアドバイザーが見つかれば会社にとって大きな力となるにちがいない。

誰に頼めばよいかわからない場合には、右下欄の各種センターに気軽に問い合わせよう。

そしてさっそく経営革新のスタートだ。まずは現状の課題分析からである。

そして、あの会社の社長は・・・

Panel 1: A man (Mr. Nakagawa) is talking to a woman (Ms. Hayashi). He says, "注文商売だからお客様の情報からわからなければ販売方針が立ちにくいよね?" (Since it's an order business, it's hard to set a sales policy without customer information, isn't it?). She replies, "今までお客様も知らずとする気持ちで足りなかったな..." (Until now, I was not satisfied with the attitude of not knowing the customers...).

Panel 2: Ms. Hayashi explains, "IT導入" (IT introduction). She says, "安易投資とは言えませんが、減税にもなりますし、良い機会かもしれませんよ!" (Although it's not an easy investment, it can also lead to tax reductions, so it might be a good opportunity!).

Panel 3: Mr. Nakagawa is on the phone, saying, "A社さんですね、失礼はありますがごさいます!" (Hello, Mr. A, I'm sorry but I'm here!). He is looking at a computer screen.

Panel 4: Mr. Nakagawa is talking to Ms. Hayashi, saying, "コンピュタの手を借りてデータを活用しよう!" (Let's use the computer to use the data!).

Panel 5: Mr. Nakagawa is talking to Ms. Hayashi, saying, "データに基づいた営業" (Sales based on data). He says, "昨年クリスマスパーティーのご注文ありがとうございました。今年も..." (Thank you for your Christmas party order last year. This year...).

Panel 6: Mr. Nakagawa is talking to Ms. Hayashi, saying, "いー。また相談にのって下さい!!" (Yes. Please consult with me again!!). He is looking at a computer screen.