報化へのステップ

試してみたいなら

中小企業総合事業団の IT推進アドバイザー派遣事業へ

●費用の3分の2は補助されるので アドバイザー派遣料1人 1日15,000円



川端

ITコーディネータのプロフェッショ

ナルとして、多数の経営改革支援実績

を持つ。主催しているITC-Laboでは、

メンバーであるITコーディネータによ

る経営者コンサルティングを行ってい

るほか、ITコーディネータ向けの研修

活動も実施するなど「ITコーディネー

タの学習機関 | としての役割も果たし

生産管理システムを導入したフジ矢

のコンサルティングでは、ITありきで

はなく経営方針・経営目標の策定から

スタート。社員が当事者意識をもって

自分で考えることが成功につながると

いう方針のもと、現場担当者中心の会

議を重ねる過程で、社員の意識改革に

これからのIT導入は「どんなソフト

がいいか」ではなく、「どんなITコーディ

ネータがいいか」から始まるという。

大阪府大阪市中央区久太郎町1-6-13

URL: http://www.itc-labo.com/

ている。

成功した。

お問い合せ

〒 541-0056

船場大成ビル8F

電話:06-4964-8660

ITC-Labo

ITC-Labo主催

一輝氏

ITコーディネータ紹介③

中小企業総合事業団 情報・技術部情報指導課

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル TEL:03-5470-1518(直通) FAX:03-3433-8867 e-mail:it-ad@jasmec.go.jp http://www.jasmec.go.jp/

社長の強制ではなく

従業員

が

たそうだ。

ばす目標を立てたフジ矢でも、 後に売上を8億か 0)

端氏はシ

ステ

後の行動について意見を出

し合っ

た。

同社では月2回、

約半日にわたる会

めほか、

宿泊

テ

議を主催。

社の問題点

の抽出

や今 た会

デ

年

5

20

億円

に伸

18

ソン

20

人をメ

シ

バ

とし

用する営業や製造

0

丰

一体の会議は重要なステ

´ップだ。

ITコーディネータ紹介②



松﨑堅太朗氏 松崎堅太朗事務所

長野県駒ヶ根市で公認会計士・税理 士として活躍。会社の規模や予算にあっ た最適なシステム提案を心がける。

顧問先のアルプス物産では、ITコーディ ネータとして業務ソフトの導入による 業務効率化をサポート。さらに経営改 革支援の一環として、経営革新支援法 の申請を提案した。申請窓口である県 地方事務所とのやりとりを始め、書類 作成の相談にもきめ細かく対応した。

同社の原専務には、ITSSPの経営者 研修会への参加を進めるなど、社外の 専門家紹介も積極的に行う。原専務は「松 﨑先生を通じて様々な体験ができ、何 事にも自ら率先して取り組むようにな りました」とその活動を評価している。

長野県ITコーディネータ協議会 代表幹事 荒井 綏 〒380-0802 長野県長野市上松1-12-13 電話(&FAX):(026) 237-2131 Eメール: yarai@nisiq.net

URL: http://www.m-shinano.com/itc-nagano/

のナビゲ ならず、 増すこととなっ T S S P の活用は、 :実感さ コ のように、 社内の活性化や経営革新 デ れているよう 事 ITに関わる相談の 業や として、 地方公共団体 コ 出会うには、 分なメリ デ ネ

際に コミュニケー れを理解したことで、 のプロセスを通じ皆が業務の と ステムができあがることはない 参加意識を持てば、 ことにつながる。 体となって行う議論は、 性を持ち、 Ι とお を使う現場の方々が ŋ ショ フジ 意識改革 Ш ンが以前よ 矢では、 合わないシ 端氏が「実 社員間の を行う

外 み ここでは、 業総合事業団 の3分の2が補助され、 に参加することが近道だが、 派遣 が主催する研修会やセミナ を利 $\frac{\partial}{\mathbf{I}}$ __

Eメール:info@itc-labo.com 専門家派遣にかかる費用 援センター 付けている。 道府県の中 きる。申し込みは け、 経営と に精連する T推進アド 0 るのも便利だ。 経営革新 円で利用 -でも受け を味方 1 日 Τ 1 5 0) コ 都 で

流 社長は入らないでね!

ITコーディネータ紹介①

成社功員

~0

の参

力加

ぎ識も

目標が

新規導す

入ではな

人したI

Ť

ググ 0)

ル

プ

ゥ

エ

ア

0



恩村 政雄氏 OBCC (Onmura・ビ ジネス・クリエーティブ・コンサルタンツ)

中小企業診断士をはじめ複数の資格 を併せ持ち、資格を通じたネットワー クが豊富。

グループウェアの利用率を高めたい という課題を持ったプリモ販売のコン サルティングでは、従業員が自ら意見 を出し積極的に動ける体制作りに尽力。 社員の総意をくみ上げながら、仕組み 作りを支援した。プロジェクト進行中 は社員会議を月2回、社長への経過報告 を月1回というペースだった。

ITコーディネータは「社長の言いに くいことを代弁する」存在と認識。コン サルティングの際は相互理解を深める ために、問題点の文書化を徹底している。

同社のコンサルティング第二フェー ズは基幹業務改革である。

お問い合せ ITC近畿会

URL: http://itc-kinkikai.org/

SWOT分析 (フジ矢の例)

S (強み)

れを具体

的な行動に落として社員で

この

体験で目的意識が生まれ

T S S P

の研修会は

針と経営目標の策定から始まり、

フジ矢の

野﨑社長は「まず経営方

分析を体験した。「経営分析とい

見を収集、 方法

問題点を明らかにして

eV

9

この

社長には進捗状況を適

告する

る方法をとっ

たそう

の過程にお

いても従業員

の経営者研修会を通じてSW

Ö S S

デ

ーンスト

ング) で意

ルプス物産

の原専務も

ても最初は難しくてよくわからなか

共有する。これがしっ

かり

していた

多

い と I T

デ

ネ

の松﨑

経営革新を進めるう

えで得ることが

静に自社分析!

必要性を十分理解できたとい

う

化の られ

前提となる経営分析

ての コ

参加だったそうだ

実際にどのようなことを行うのだろ

タによるコンサル

テ

ン コ

グとは

みよう。三企業とも

T

弱み、機会と脅威を正しく捉えるた

意見を吸い上げることに徹した。グ

見を押し付けることなく、

従業員の

返る。その過程では自社の強みと

な効果が表れたかを紹介した。

の取組みにより、

企業にどの

を整理できた。

I T

コー

デ

ネ

Ź

する社員の意識を重

なしでは絶対にできなかっ

った」と振

Τ

コーディネ を利

Z

の恩村氏は意

前節までは、

経営革新および

Ť

で、皆が

I T

の過程で自分の仕事

活用推進であったプリモ販売では

今度は、そのプロセスに着目

が関与してい

、るが、

デ

8

の手法

S

分析」

も行

9

・プウェア

利用推進リ

ダ

0)

藤氏を始れ

めとした三名の

員のみが

集まる会議を開き、批判を禁止する

- フジ矢ブランド
- ・ フラスノラント ・ 市場や顧客への信頼 ・ 販売ルートが整備されている ・ ISO9002認証取得の品質
- ・完成品までの一貫生産 ・高価格が維持できている 経営者が若い

W (弱み)

- 1. 高コスト 2. 人材の確保や教育が十分でな
- 3. 売り上げが減少している
- 4. 組織が未整備で連携が弱い 5. 新製品開発力が弱い 6. 納期管理ができずに、在庫が

- O (機会) 新しい市場の開拓 フジ矢ブランドをいかした新
- 従業員レベルアップ
- ・ 海外市場の開拓 ・ 仕入が安くなっている ・国内の作業工具メーカーの弱体化

- 国内製造業の空洞化や自動化による工具の使用減少 市場の縮小傾向による競争の
- 中国などから安価な輸入製品

4. ホームセンターなどの流通ルートの変化

17 COMPASS 2003.夏号

歩を進めよう。