



「今後はIT投資の効果があらかじめ見えるような診断ツールの研究開発も行っていく」というITコーディネータ協会広報担当の松下正夫氏(左)、多田知佐子氏(中央)、森茂美氏



経営改革を決定したものの、思ったように進まないと思嘆く経営者もいる。原因を探ってみると、
 ・これまでの成功体験が頭に残り、自社の状況や環境の変化を客観的に認識できない
 ・声高にまたはひそかに反対する社員がいる
 ・日々の忙しさに負けて計画を立てても遅れがち

改革のパートナーにしたい! 「ITコーディネーター」

・ITを導入する場面になると知識がないので判断に躊躇する
 などが浮かび上がる。

こういった阻害要因を取り除くには外部アドバイザーの活用が有効だ。現在は経営改革の多くの過程でITが活用されるから、経営とITの両方に精通した人材が良い。この期待に応えるのが「ITコーディネータ」(ITC)である。

生き残るためのIT活用を経営者の視点で支援します



特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会 専務理事 下田邦典 氏

従来のITは生産性向上、業務効率化の側面が強調されてきましたが、インターネットの登場でITは生き残りへの経営改革必須のツールとなりました。インターネットは企業規模や地域性という制約条件を打破し、新たな成長のきっかけを与えます。またユーザー側の情報力を各段にアップさ

せた——つまり消費者が物事を決める時代になっているのです。過去、優秀な経営者であったとしても、こういったビジネス環境の変化がわからない、わかつて何をしたらよいかかわらないと、戸惑うこともあはらずです。

ITコーディネータは、全国各地で経営者の方々の支援パートナーになるべく研鑽を積んでいます。最近では、地方自治体や地域情報化等で活躍するなど、活動の場も広がっています。経営改革を行い他社との差別化を図るにはITが不可欠です。そのお手伝いができるITコーディネータを、是非ご活用ください。

「コンピュターが入ればなんとかなる」と思っていたが、どう運用するか、業務のあり方を描くことが大事だと教えられた——こう語るの

は東京都江東区の塗料総合商社シモダの下田裕治社長である(コラム参照)。下田社長はITコーディネータの林誠氏と、販売管理システムの刷新を核に経営改革を進行中だ。これまでの過程で自社を客観的に捉える良さを実感し、多くの発見もあったという。

ITコーディネータ協会の下田邦典専務理事は「経営者の皆様に、環境の変化はどうなのか、生き残るためにはどうしたらよいかなど、気づいていただく機会を提供するのもITCの使命の一つ」と力説する。また、同協会広報担当の松下正夫氏は「経営者が何を望み、会社がどうあれば良いかを中立な立場で支援す

る」と、ITベンダーだけに依存したIT化の限界を打破する役割があると説明する。

つまり、どんなソフトがよいかなどのITの具体的な相談のみならず、経営者が真の経営改革を進める際のナビゲーターとなりうるのがITCなのである。

ITCに仕事を依頼する方法はいくつかある。ITコーディネータ協会のホームページにも各ITCのプロフィールや連絡先が掲載されているので、直接本人に連絡をとることも可能。また、ITC愛媛、千葉県ITCとといった地域組織が形成され

ITコーディネータを頼むには?

- ①ホームページのITコーディネータプロフィールを見て個別に申し込む
- ②地域のITコーディネータ組織に申し込む
- ③中小企業支援センターの専門家派遣を利用する
- ④IT推進アドバイザー派遣事業を活用する(ITコーディネータ協会でも申し込み可)
- ⑤ITSSP事業などに参加する

ITコーディネータ協会



URL: <http://www.itc.or.jp>
 東京都港区芝公園1-8-21 芝公園リッジビル7F
 電話: 03-5733-8380
 IT推進アドバイザー派遣へのお申し込みは森、前田まで

ITコーディネータとともに 経営改革進行中 塗料卸売業 シモダ



株式会社シモダ 代表取締役社長 下田裕治 氏

●会社概要
 本社: 東京都江東区 森下3-8-11
 創業: 1954年
 社員数: 109名
 事業概要: 塗料・接着剤、塗料資材の専門商社。アートサイン、壁画制作、装飾塗装なども手がける
 URL: <http://www.shimoda-net.jp>

セスを知り、また自社業務のあるべき手順を考える中で、下田社長は「システムを入れてそれに合わせるのではなく、我々がどんな運用をしたいのかを考えてシステムを作るものなのだ」と気づき、目からうろこが落ちる思いだったという。

ており、各組織が窓口となりITCの紹介を行っているケースも多い。また、まずどんなものか試してみたいという場合には、前項で紹介した中小企業支援センターの専門家派遣制度や中小企業基盤整備機構のIT推進アドバイザー派遣制度を利用してみたい。

「来年の夏ごろには良いシステムが稼働していると思う。物流のムダの排除、データを加工して顧客へのサービス向上に活かすなど価値を生み出せるはず」——ITコーディネータ・林誠氏と進めてきた経営改革が2年目を迎えた、塗料卸売業シモダ・下田裕治社長の心境だ。

下田社長と林氏との出会いは、東京商工会議所のIT推進委員会が実施した「中小企業のIT化計画実例集」プロジェクトにさかのぼる。

2004年で設立50周年を迎える同社は、既存のオフコンシステムを見直し、販売管理を中核とした物流システムの構築を考えていた。コンサルタントは高嶺の花と思っていたが、IT推進アドバイザー派遣制度が利用できることとあって、このプロジェクトへの参加を決意する。2000年にISO14001を取得し客観的に審査を受けた経験をもついたため、外部アドバイザーの活用は抵抗がなかったそうだ。

同社が扱うのは業務用塗料。石油精製品のため価格変動があるうえ、

種類が多く、色ごとに値段が違うなど、管理しにくい商品といえる。業界商品のうちバーコード管理されているものはわずか10%に過ぎない。このような事情で業界内のIT化は遅れていたものの、「タイムリーな配送要求に対応しスピード経営を実現したい」と考えていた下田社長は、IT化に意欲を持っていた。その根底には「とにかく機械(コンピュター)を入れよう。入ればなんとかなる……」との思いがあった。

●システムは誰のためのものか

ところが林氏をはじめのアクションとして提案したのは「経営戦略の実現のためにどんなITが必要か、どの部分をIT化する

か、業務の手順も含めて見直してみよう」という経営面での分析だった。ビデオを見て成功企業のプロ

で、システム導入の意義や業務のあるべき姿について議論を重ねた。また、ベンダー選定の段階では、社長とともに関係社員も各社の話を聞き、提案書が要望書に適合しているかどうか綿密にチェックした。現在はベンダーも決まり2005年の稼働に向けて詳細を話し合い、社員の理解をさらに深めているところだそうだ。

下田社長は「会社の大事な基幹システムだし、きちんと動くかどうかもちろん不安はある。しかし、この間のプロセスは正しかったと思う」と自信を見せる。システム稼働までまだ1年あるが、社内の意識改革はすでに成功を取っているといえそうだ。

ITコーディネータ紹介



林 誠 氏
 戦略経営システム研究所
 連絡先: makoto-hayashi@jcom.home.ne.jp

2002年開始の東商プロジェクトがその期間を終えた後も、引き続き個別契約を結んでコンサルティングを担当。中小企業診断士でもある林氏は物流にも豊富な知識と実績を持つ。「物流がわかる方を希望していたのでぴったりだった。全面的に信頼している」と下田社長の評価も高い。