

板金コンシェルジュ戦略

手作業だと大変!

空いた時間を有効活用!



システムで効率化!



4 新規の試作品の相談

「うーん、難しいそうですね」
「そうだね、まずは、ITを工夫して(戦略的)活用し、注文をたくさん取って売上を増やすことや、コスト削減などの経営的效果を得る事が重要だね」
「それほど難しく考える事は無いよ。例えば、私が指導して2013年に優秀賞を受賞した「広瀬製作所(精密板金加工業)」という会社は、今まで手作業だった管理作業をクラウド型の生産管理システムを活用する事で、劇的に作業効率を上げたんだ。そして、空いた時間で新しい試作品の相談を受けたり、実際に製作するという「板金コンシェルジュ戦略」を実現させたんだよ。」

OLとも美の坂田先生教えてシリーズ

第二回 「IT経営力大賞って何？」

OLとも美
中小企業の総務部門に勤務。ITには詳しくないが、社長から社内のITを任せられた為、現在IT経営を猛勉強中!

ITコーディネータ 坂田岳史
中堅・中小企業のIT経営を支援・指導している! OLとも美さんの質問に的確なアドバイスをしているが、鋭い突っ込みには、たじたじ状態(;;)

「ふんふん。」
「そうだね、まずは何をすれば売上が向上するかを考える事が大事なんだ。製造業の場合だと、どうすれば得意先から継続的に受注が取れるかを考える。前回の田中精工は協力工場と協力して生産管理を行う事でQCDの維持向上できる仕組みを作り得意先からの信頼を得て、継続的な受注獲得に繋がったんだ。広瀬製作所は、良い腕(技術・技能)を活かす為にITを導入し難しい試作品に対応できるように、試作から量産への受注が増えたんだよ。」

「でも、うちの会社でも受賞できるでしょうか?」
「へー、そんなコンシェルジュがあるんですね! 私は「キーコンシェルジュ」さんに、美味しいケーキ屋さんを教えてくださいな」
「ケーキは受賞してからにしようね」
「はい...」

「継続的な受注を得るにはどうするか?」
「その為には、どのようなITが必要か?」

5

「カラオケを戦略的に活用」
「はっはっは、社長さん、すごい意気込みだね! IT経営というのは前回カラオケの例えで説明した通り、単にシステムなどを導入するだけでなく、もつと工夫して(戦略的な活用)さらなる効果を得る事だったね。」
「はい、そうでした。」

「先生!」
「うちの会社のライバル会社がIT経営力大賞を受賞したんです。そしたら社長が「うちも負けたいから、絶対受賞するぞ」と意気込んでいます...」
「そもそもIT経営力大賞って何なんでしょうか?」

「ライバル会社 えっへん!」
「うちも頑張るぞ!」

「歌うだけで満足」
※詳しくは第一回参照

1

「あ、そうそう。大事な事は、社長さんがしっかりとリーダーシップを取って、とも美ちゃんをはじめとする社員が一致団結する事なんだ。IT経営というのは、ある意味ITを活用して会社や仕事のやり方を大きく変える取組だから、社長さんが先頭に立って、みんなを取り組まないとうまくいかないね。」

「とも美ちゃんの会社も、まずは「どうすれば売上が上がるか(企業戦略)」を考えて、次に、どのようなITを使えばそれが実現できるか(IT化戦略)を考える。そして、そのITを導入して活用するというストーリーだね!」
「なるほど! 分かりました! 早速、会社に帰って社長に話をしてみます!」

「はい、分かりました!」
「じゃ社長に「がんばってねって言うておきますね。あく受賞後のケーキが楽しみです!」
「大丈夫かな...」

★社長のリーダーシップで全社一丸!
★ITで経営改革!

7

「へー100社以上も受賞されているんですね。」
「でも、先生うちの会社が賞を取るためにはどうすればいいですか?」

「ちなみに、IT経営力大賞は経済産業省が2008年に創設して今年で6年目になる。その間に最優秀賞、優秀賞合わせて全国で100社以上の中小企業が受賞しているね。」
「なるほど! カラオケで最も女の子にもてた人に贈られるようなものですね。」
「上手い事いうね!」
「あんたが大賞!」

「おわり」

2