

IT活用戦略

ナレッジネットワーク株式会社

代表取締役 森戸 裕一

〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神2-3-36

TEL : 092-716-8281

E-mail : info@tisiki.net

URL : http://www.tisiki.net/



第3回

『ITを導入することが経営目標になっていませんか?』

当社では、多くの中小企業に対して経営改善を目的としたIT導入の支援を行ってきました。

IT導入を成功させるためのポイントとしては、最初は現状の業務改善から着手して、その後、中長期的な視点で自社が市場から選ばれるための付加価値創造のプロセスとして情報化戦略を考えていきます。

前号で取り上げた「インターネットを導入して取引先から選ばれる企業になる」という解説では、単にインターネットを導入して取引先と受発注ができるようなネットワーク基盤を整備するだけではなく、取引先基軸で自社の情報化戦略をどのように見せていくのかという視点も必要だということを述べてきました。

商取引にIT基盤を活用する利点としては、その取引の履歴や傾向などを分析するための

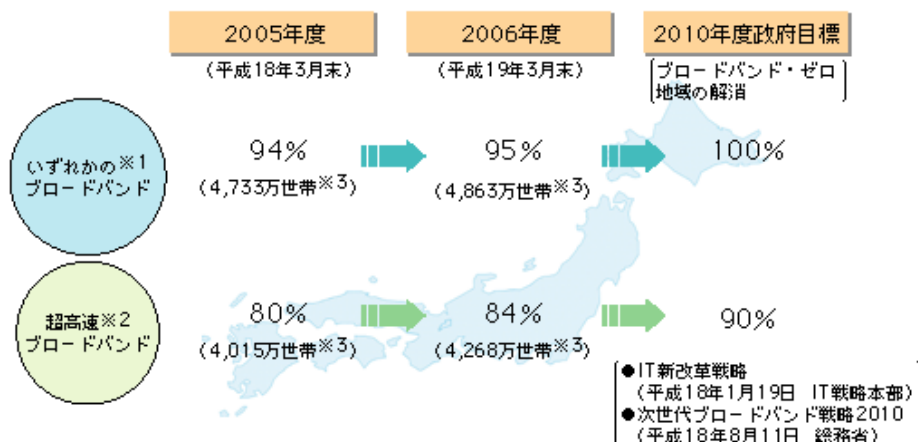
情報を蓄積できるということがあげられます。単純に商取引をするためにIT基盤整備をするだけでなく、その中に流れる情報を分析、監視できるというのは次の戦略を考える上でも非常にプラスに作用します。

このように、ひとつの仕組みを作るだけで2つも3つも結果を得ることができるのが情報化戦略の特長です。

本コラムの連載では「第三の波」として取り上げさせていただいた「情報化の波」は、我々のビジネスにおける既成概念を大きく変化させてしまいました。

特に、日本におけるブロードバンド網の世帯カバー率は昨年で95%を超えて「地方都市だから、中小企業だから、特別だから」という情報格差に関する言い訳すら通じない本格的な情報化社会になってきました。

《ブロードバンド世帯カバー率》



※1 いずれかのブロードバンドとは、FTTH、DSL又はケーブルインターネット等を指す
※2 超高速ブロードバンドとは、上り下り30Mbps級以上のブロードバンドを指す
※3 総世帯数は各年度末現在の住民基本台帳に基づく世帯数

これらの変化に気付くことができない企業は、これらの変化を「景気が戻らない」という表現で語ってしまいます。それは景気が戻らないのではなく時代が大きく変化して、その変化に自社が対応できていないということなのです。情報化の波は、それくらい残酷に市場環境と企業の存在価値を変化させています。

「市場が見えない」という経営者の言葉も、市場からの視点で考えると「市場からあなたの会社が見えない」ということになります。地方都市の消費者や取引先企業の多くは「地元には良い会社が無い」という表現でそれを語ります。同じ地域に存在していても、取引先や消費者の興味の範疇に入らない企業は存在自体が消えてしまっています。それが情報化時代の企業の存在の危うさなのです。

変化が激しい情報化社会を生き抜くためには、外部環境に対応するだけではなく、将来を見越して自ら変化するということを常に意識しておく必要があります。

2000年から始まった「e-Japan構想」も「u-Japan構想」に進化して、行政レベルでのインターネットを利用した電子入札も細かい議論をされることは少なくなってきました。これらの行政の動きに対応するために各業界ではCALS/ECへの対応を行ってきましたが、それも次のステージを迎えています。IT基盤整備として電子入札対応で一息ついている企業と、そのIT基盤を使って情報発信まで考えている企業との差が生じてきています。

私が全国の経営者向けに講演を行なっている際に感じるのですが、まだまだIT導入に関しては、地域や企業規模によって取り組み状況に温度差があるように感じます。

経営者の役割としては、自社の経営改善のために何から始めればよいかということを確認にして、IT導入でどれだけの効果を期待するのかということを考える必要があります。

例えば、建設業の場合は現場での作業が多いので、現場事務所での作業の効率化と本社との連絡をいかにスムーズに行うかということを中心に考えます。私たちコンサルタントは、工事現場を含めた全社の仕事の仕組みをどのように変えていくのかということを経営者と一緒に考えていきます。

今までのいろいろな企業を見てきていますが、業務の改善ポイントが明確になり、目指すべき新しい業務モデルを全社員が共有できると、特にシステム専門会社に頼ることなく自社だけでも業務改善につながるIT化への取り組みが実現できます。モバイル環境を整えば、パソコンさえあれば仕事ができるので作業環境を固定化する必要がありません。本社のオフィス環境としても「フリースペース(社員個々の固定化された机が無い作業環境)」が採用できますし、現場でも機動性がある対応が可能になります。フリースペースが広がっていくと将来的にはモバイルワークやテレワークという作業環境も実現できます。

中小企業白書を見ると中小企業の経営者の多くがIT導入の効果をまだまだ実感できないようです。IT導入の効果を実感するためには、最初は短期的に効果を実感できる部分からIT化に取り組み、同時に将来的なビジョンを示していくのがポイントです。

IT化することが経営目標になるのではなく、そのIT導入が現実的な経営目標達成とどのように関係しているのかを明確に示すことが必要となります。



☆筆者紹介☆

森戸 裕一 (Yuichi MORITO)

ナレッジネットワーク株式会社 代表取締役

- 90年 大手システムエンジニアリング会社入社
- 98年 組織改革コンサルティング活動を本格的に開始
- 01年12月 上記システムエンジニアリング会社退社
- 02年 1月 (有)ナレッジネットワークコンサルティングを設立
- 03年 1月 ナレッジネットワーク(株)を設立