



eBASEを活用した商品情報戦略

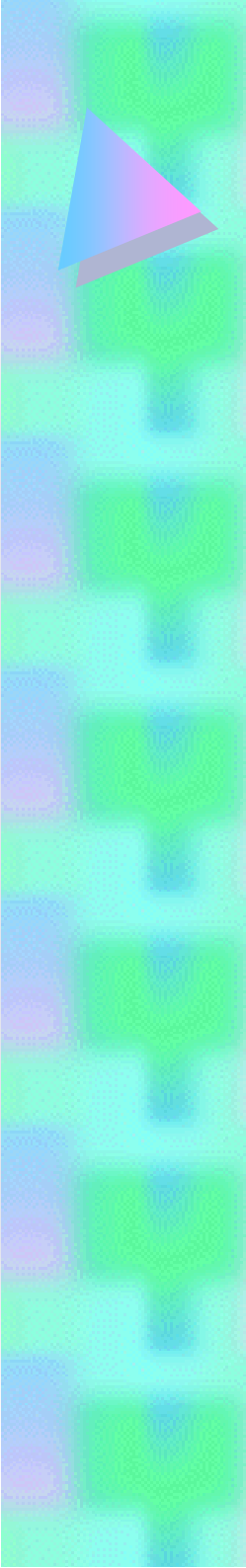
～プロセス改善の視点から～

ホリアキ株式会社 管理本部システム部
井上 壱彦



会社概要

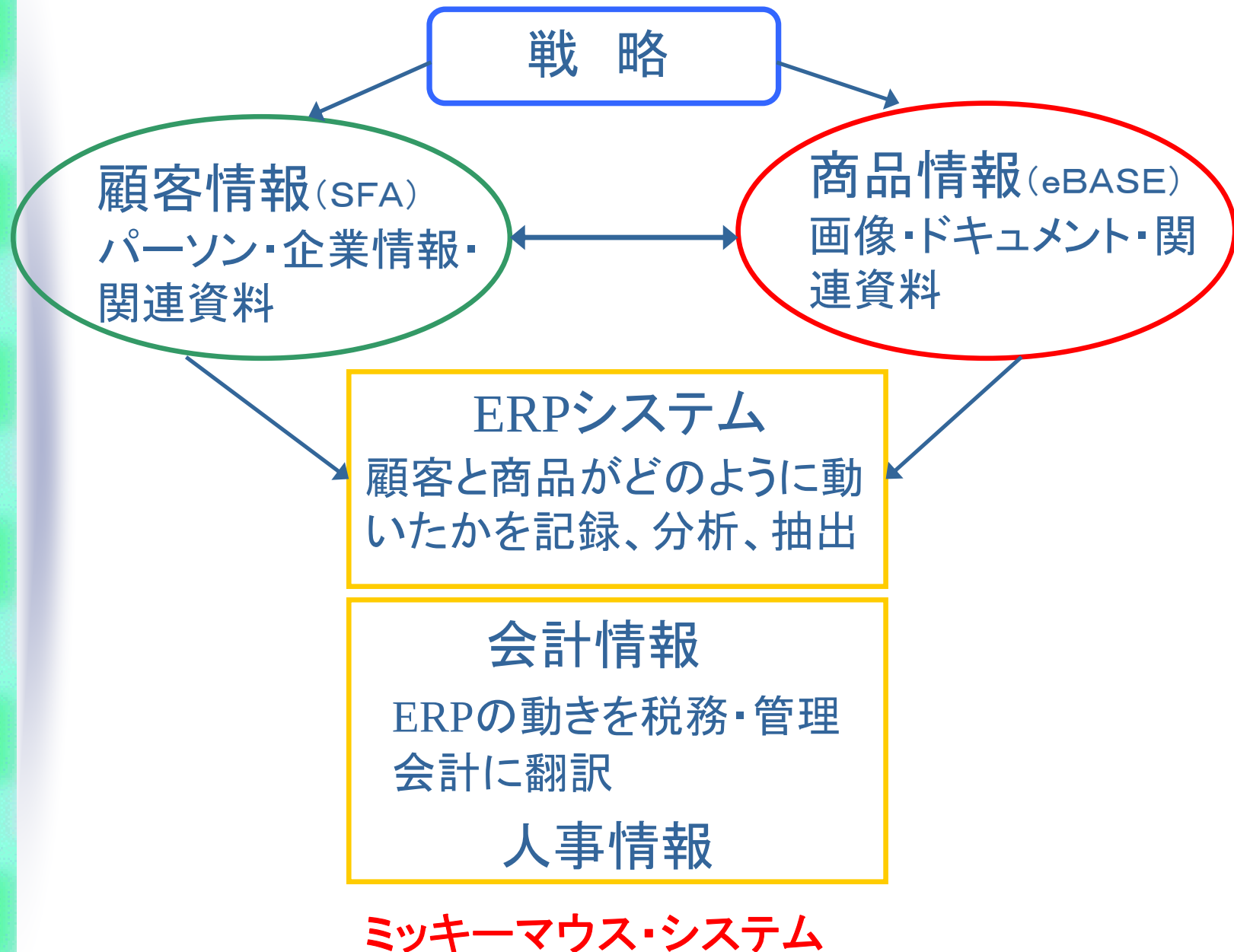
- 名称:ホリアキ株式会社
- 設立:昭和29年10月
- 本社:大阪府東大阪市長田中3-6-8
- 社員数:125名(2010年4月1日現在)
- 代表者:堀 隆
- 業種:商社(包装資材全般)
- 事業内容:
 - 包装資材、包装機器の企画・開発・製造・販売
 - パッケージ商材の企画・デザイン・製造・販売
- 売り上げ実績(2009年度)
 - 96億円

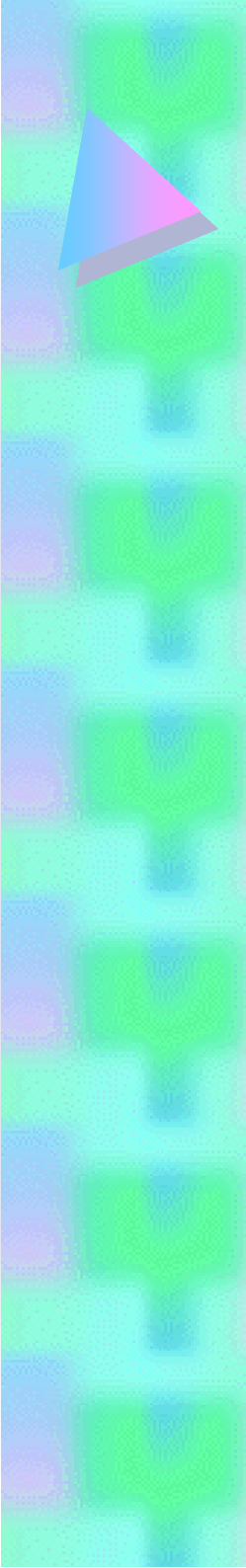


顧客セグメントの設定

- 顧客は誰か？
 - 顧客をグループ分けして、再定義する
 - 顧客セグメントごとに提供価値を見直す
 - 顧客提供価値を創出するプロセスの見直し
- 新しいプロセスを実現するシステムとは？
 - 商品そのものに傾注するシステム
 - マーケティング・開発・仕様・関連資料の一元管理
 - これを実現するERPは存在しない
- 入れ物、道具を揃えても運用できない
 - 社内ルール・仕組み・ノウハウが必要
 - イノベーションは他の業界から来る
 - 最後は経営陣の思い

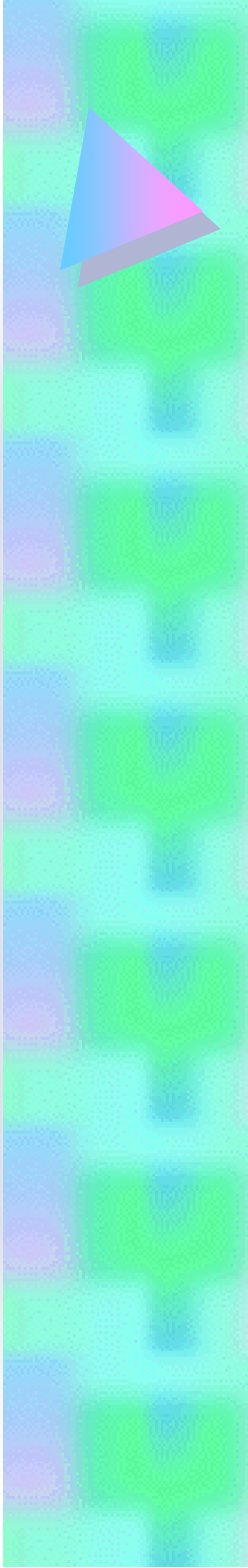
経営戦略の中核としてのシステム構成





経営改善のためのIT活用

- 顧客と商品にフォーカスする
 - ERPは結果だけ
 - ERPも含めて、システムの部品化
- 経営層はどうすべきか
 - 戦略と現場を繋ぐ
 - IT担当者の役割を再検討

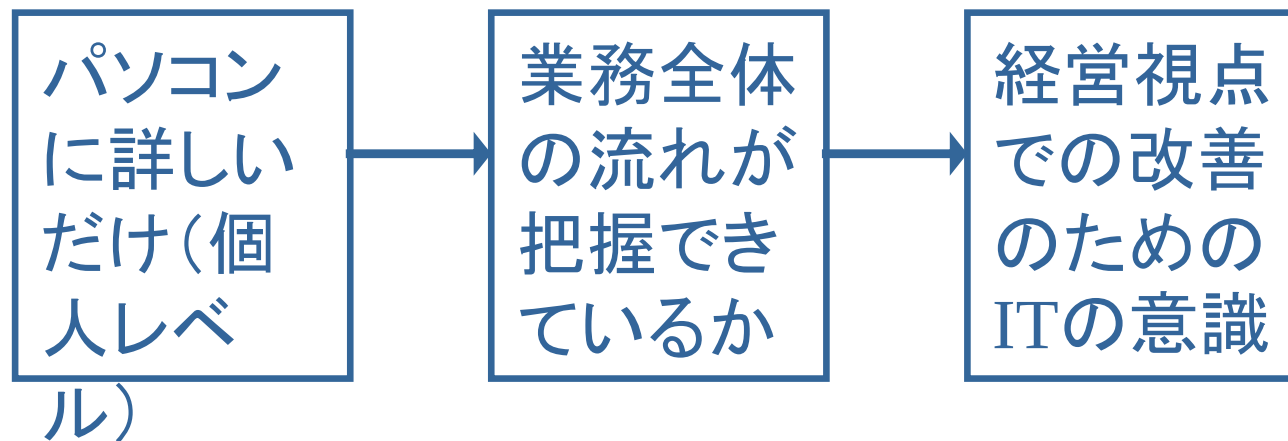


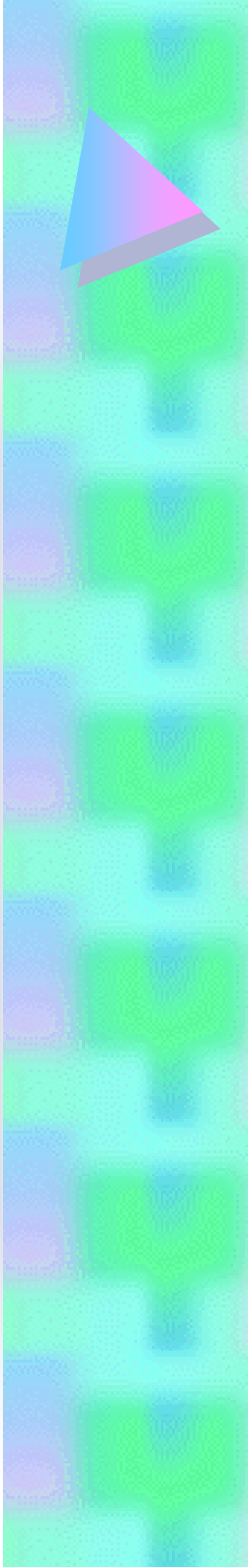
間違い その1

■IT担当者の選び方

■製造業A社

■社長と総務部長の会話



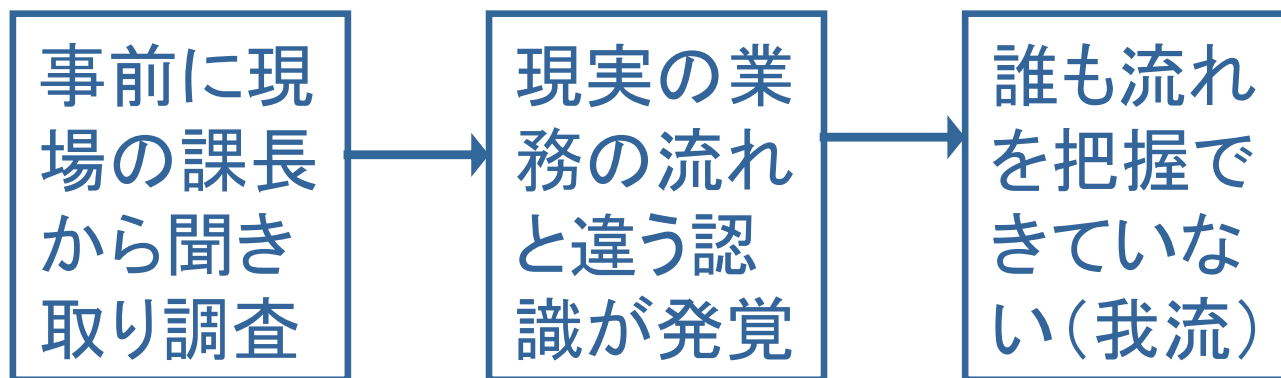


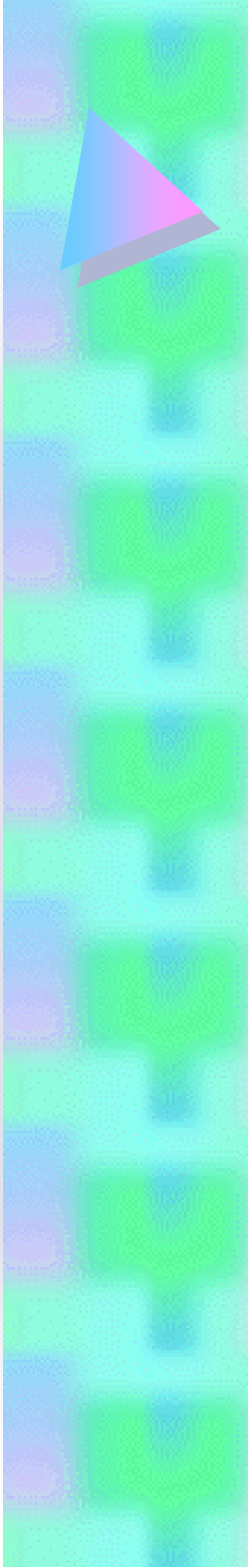
間違い その2

■現状把握の難しさ

■中堅企業B社

■システム課長と現場でのシステム打ち合わせ会議

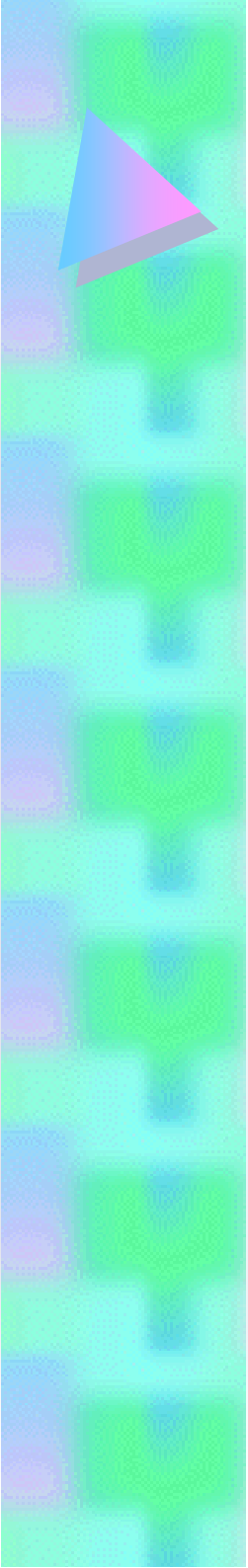




間違い その3

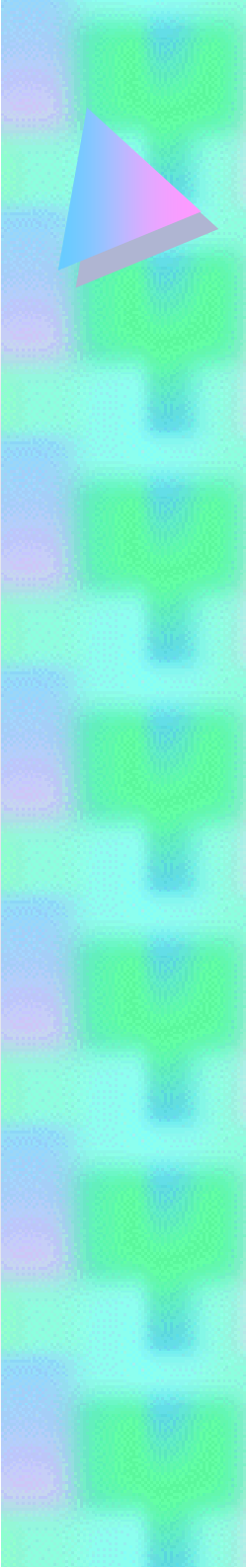
■現場の声に惑わされる

- 戦闘機パイロットに見る実例
- 現場の声だから真実だろう、で間違う
- 人間とは慣れているやり方以外には本能的に反発を覚えるもの
- パチンコの原則
- 山さんを見つけて、プロジェクトに参加させる



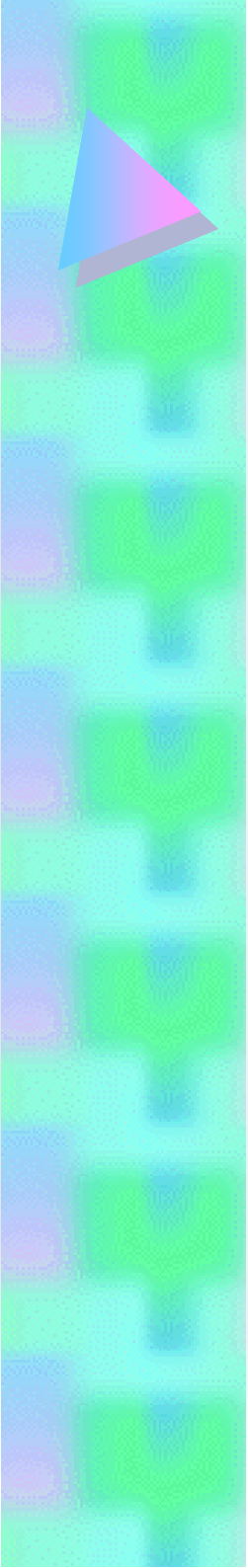
IT活用のコツ その1

- IT管理者の人選を誤るな
 - パソコンの知識で選ぶと間違える
 - プロジェクトマネージャーとしての意欲・資質を見る
 - IT管理者を育てる環境を作る
 - IT管理者の目指すレベルとは



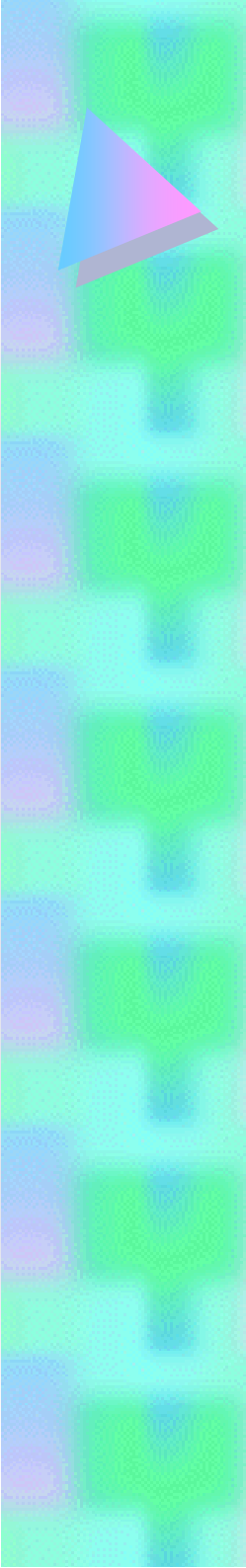
IT活用のコツ その2

- 成功するプロジェクト・チームの作り方
 - 社長直轄の組織でなければならない
 - 方針・コンセプトは経営者の言葉で
 - 現場のベテランを巻き込む（山さんを見つける）



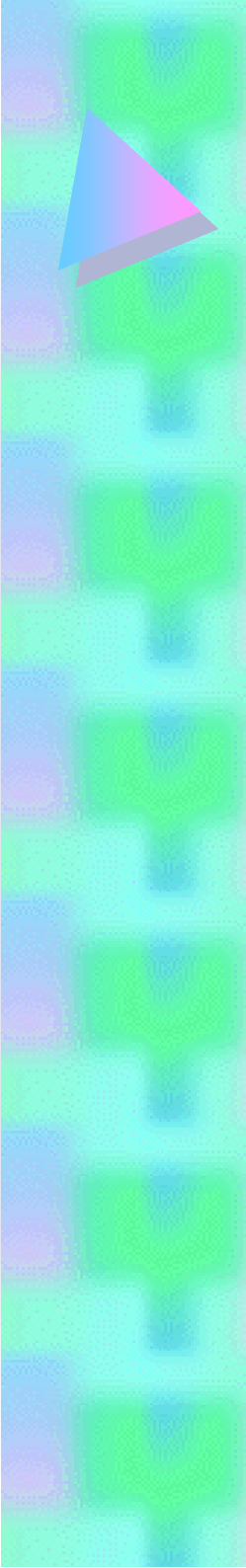
IT活用のコツ その3

- 業務改善は現場から
 - 現場からの意見と苦情を区別する
 - 現場のヒアリングだけでは、IT革命は無い
 - 素人の発想を大切にする
 - 第三者の意見も参考にする（派遣社員・アルバイト・パート）



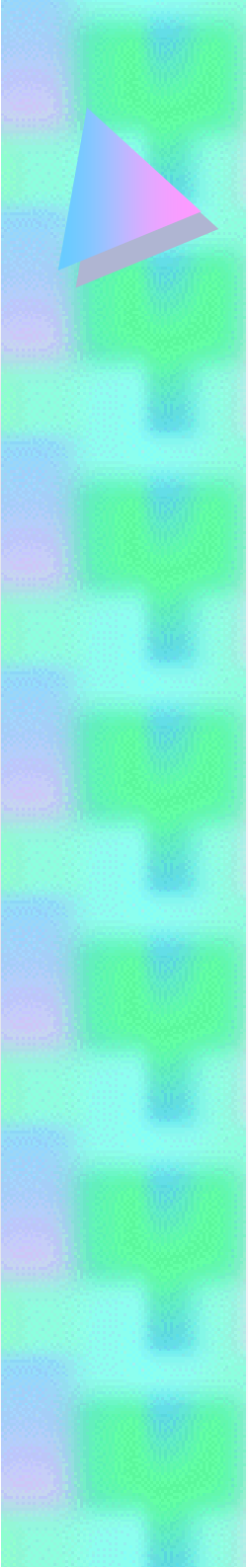
改革のヒント

- 成功は正しい判断の結果であり、正しい判断は経験の結果である。そして経験は、ほとんどの場合、誤った判断の結果である。（アンソニー・ロビンズ）
- 生産性の向上こそ、マネジメントにとって重要な仕事のひとつである。困難な仕事のひとつである。（ドラッカー）



CR活動(Customer Retention)で 顧客密着

- 顧客提供価値を見直す
 - 顧客と一体になってパッケージを育てる
 - 業界の、困りごとを解決する営業プロセス
- 新しいデザイン志向のパッケージ
 - パッケージ・コンセプトが売上げを左右する
 - 別注品・特注品に特化して、企業のアイデンティティの表現を実現する



ご清聴、ありがとうございました。