

「4 1 st ミーティングに関する報告書」(2 0 0 4.1 2.4)

戦略研 4 1 s t ミーティング レポート

「経営戦略実現に向けた情報戦略 ～戦略的 I T 活用の考え方～」

2 0 0 4 年 1 2 月 4 日 (土) 1 4 : 0 0 ~ 1 8 : 0 0

東京・竹橋

参加者 (2 0 名)

経営戦略コンサルタント、財務コンサルタント、大学生、作家、経済評論家、システムコンサルタント、会社代表、会社員、I T 関連、人材採用コンサルタント、公認会計士、ラジオパーソナリティ、行政書士、司法書士他

発言者 重富剛志さん (経営戦略コンサルタント)

趣旨

今日の企業活動において欠くことのできない要素として、情報活用の高度化があげられて久しいですが、企業価値向上に貢献する情報化投資の検討の重要なテーマとして、「情報化投資の経営戦略との関連」「投資効果の明確化」という2つを取り上げて発言およびディスカッションしたい、と思っております。

- 概要
- 1) 会の説明
  - 2) 発言者あいさつ
  - 3) 参加者による近況報告
  - 4) 発言「経営戦略実現に向けた情報戦略 ～戦略的 I T 活用の考え方～」

内容

- 1) 会の説明
  - ・会の立上げから現在までの沿革、またNPO法人など現在の各プロジェクトについて、説明
- 2) 発言者あいさつ
- 3) 参加者による近況報告
  - ・情報セキュリティ、社内厳しくなっています。
  - ・地方自治体改革。市長選にて公務員200人削減を公約としたところ、大勝。三位一体改革、中央と地元の温度差。地元でも財政破綻団体への危機感あり。
  - ・データバックアップシステムにつき、地元大手とのOEM契約締結、間近。販路確保。
  - ・日経ビジネスの「採用満足度調査」。就職後の1位は、巣鴨信用金庫。  
採用時の対応も、お客様への対応と同一。

- ・大学生農業ユニットの展開のため、大学1年生、2年生を捕まえている。
- ・農業への株式会社参入を大学院にて研究予定。
- ・コピー機故障の現場をコールセンターにて体験。マーケティングに活かせる。
- ・いまだ女性の名刺を持たせない企業に驚く。女性社員のモチベーション下がるのでは？ なお、反論として、ストーカー対策など女性を守るという意味もあるのではないかという意見も。

4) 発言「経営戦略実現に向けた情報戦略 ～戦略的IT活用の考え方～」

配布資料発言「経営戦略実現に向けた情報戦略 ～戦略的IT活用の考え方～」

概要

1. 企業経営における情報活用の変遷
2. 経営戦略における情報戦略の関連
3. 情報戦略の実現に向けたマネジメント
4. 情報化投資の効果評価の考え方
5. ケーススタディ

1. 企業経営における情報活用の変遷

単純作業の機械化から始まった情報システムは、インターネットをはじめとした技術革新によって効果的な情報活用が可能となり、企業が市場環境の中で競争優位を確立するためには不可欠な要素となっている。

2. 経営戦略における情報戦略の関連

情報戦略は他の戦略（販売、R&D、組織等）と同様に経営戦略の一部と位置付けられます。経営戦略の実現に向け、戦略間の整合性はもちろんITが企業活動の基盤のひとつとして企業の中で統合・融合して機能する必要がある。IT外部環境につき、セキュリティ等の社会的要請と利便性とのバランスをとる必要がある。なにより、情報戦略のPDCAサイクルの確立が必要となる。

3. 情報戦略の実現に向けたマネジメント

情報システム部門が抱える様々な問題に、網羅的かつ全体最適の観点から対応策を検討するために、企業における戦略的検討（情報戦略の策定）が重要となる。

これからの情報活用検討のあり方として、経営に貢献する情報活用を実現するためには、経営戦略を踏まえた情報戦略の策定、現場における業務改革意識の向上、情報サービスの提供の効率化が、それぞれ有機的に機能する必要があります。

4. 情報化投資の効果評価の考え方

最近新しいビジネスモデルの実現や波及効果の広い投資など、商品力、営業力、IT力がそれぞれ密接に関連して成果につながるケースが多いため、IT投資だけで効果を測定することが困難になっている。

コストの特性に応じた効果評価の考え方を確立する必要がある。

「新規 I T 投資」・・・収益向上、業務対応、順法・社会対応

「定常的 I T 費用」・・・維持費用

情報化投資の効果は、金銭的に換算しやすい財務的な効果（仕入れ、販管費の削減）と、他の要因との因果関係が複雑で財務的な効果の算出が困難な非財務的な効果（成果の増大・向上、スピード・タイミングの改善、人材育成の改善）の2つに分類される。

- ・・・ここで、コストカットでなく、売上げの向上につながる I T 活用は、あまり定型化されていないなどのディスカッションを行いました。

## 5. ケーススタディ

「A社の新製品の売上げが伸びている影響で、当社の売上げが伸び悩んでいる」

「B社は、セミオーダーメイドのカスタム製品を短納期で納品することで、売上げおよび顧客満足度の向上を実現している」

以上の状況から、企業の情報システム部門長として情報戦略の方向性を提言、とのケーススタディを実施。

### ●調べる。自社他社。

- ・データベース化。→どんな情報が必要か。
- ・顧客情報。競争者。物流内部情報。価格、数量、機能、デザインの差。
- ・収集の仕組みは？

### ●分析する。

- ・多面的に。切り口。

### ●作る。売る。

- ・売れ筋のパターンを抽出。パーツ、色、デザイン、ニーズの分類、数量。
- ・仕入先の選定。
- ・部品の共通化。
- ・在庫管理。
- ・ニーズのキャッチと誘導。
- ・ S C M。