

成功する中小企業のIT化

中小企業診断士

辻 高志

本日の目標

「IT化を成功する方法」を知ってもらう



- 中小企業のIT化の現状はどうなっているのか
- IT化により、企業経営がどう変わるか
- IT導入を成功させた企業は、なにをしたのか

- IT導入のポイント
- セキュリティに関する勘違い

自己紹介

- 職歴

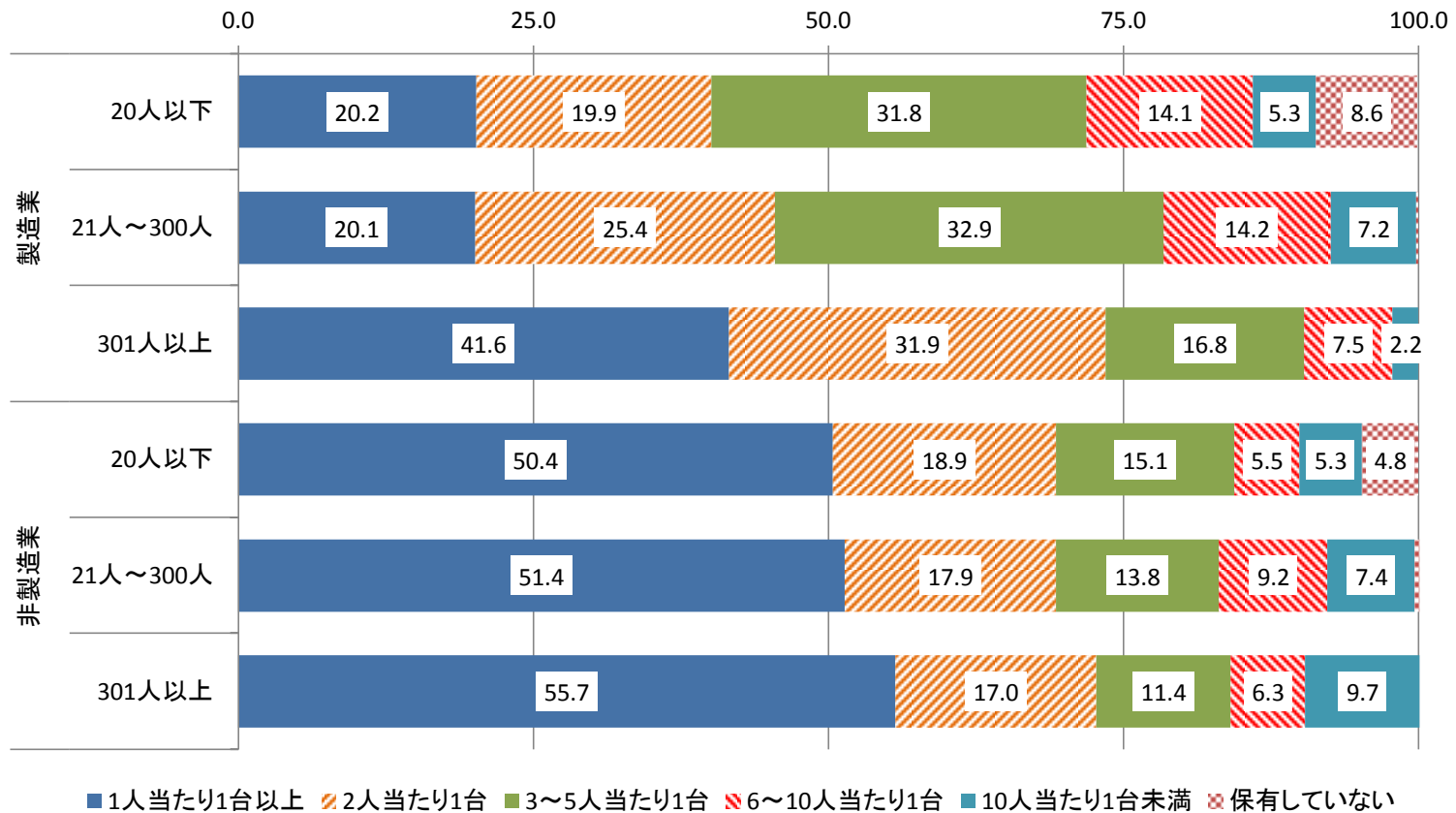
- 中小企業(製造業)に就職。OA担当
- ソフトウェア開発会社に転職
- 会計システムの専門会社に転職
 - 会計システムの開発を行う
 - 会計事務所、顧問先に会計、給与、販売システム導入支援
- ソフトウェア開発の会社に転職

- 保有資格

- 経済産業省認定 中小企業診断士
- 日本商工会議所 一級販売士
- 日本商工会議所 簿記検定2級

パソコンの装備状況

企業規模による差は小さい



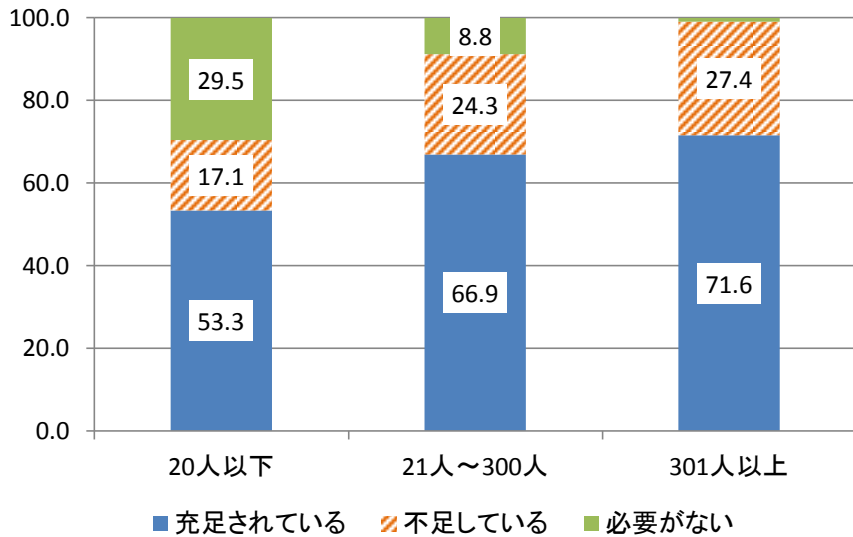
2008年中小企業白書より

[Http://www.office-leo.com/](http://www.office-leo.com/)

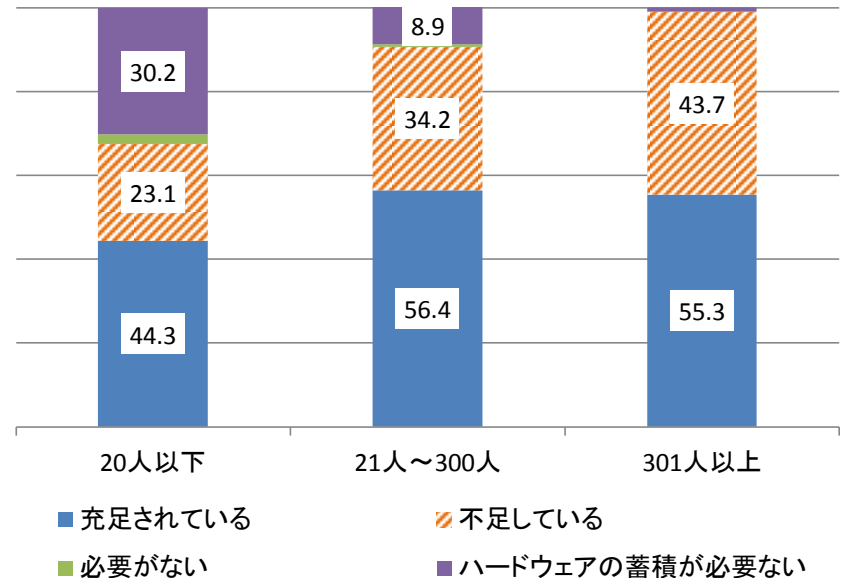
ハード、ソフトの充足度

ソフトウェアの充足度が低い

ハードウェアの充足度



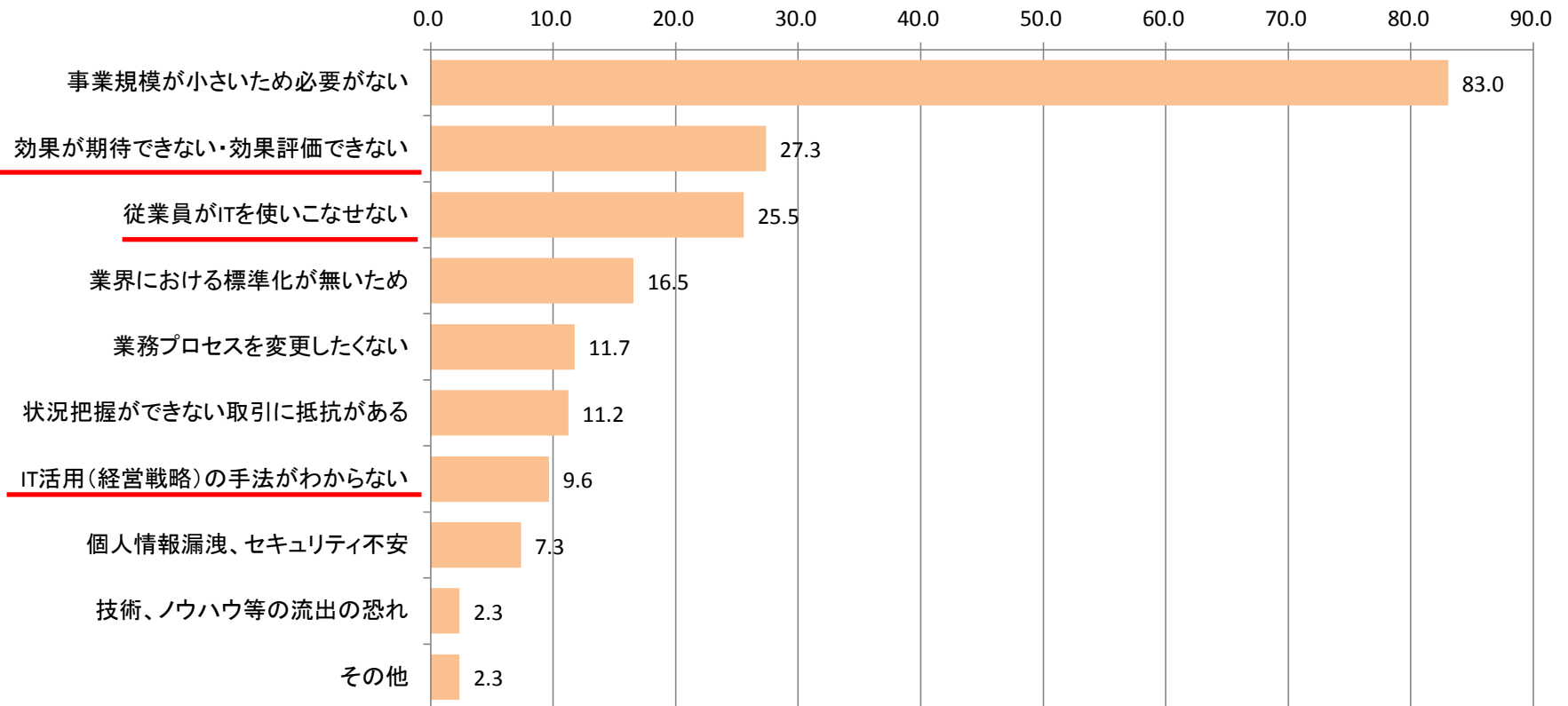
ソフトウェアの充足度



- 20人以下の企業では30%がITを必要としていない

ITが必要がない理由

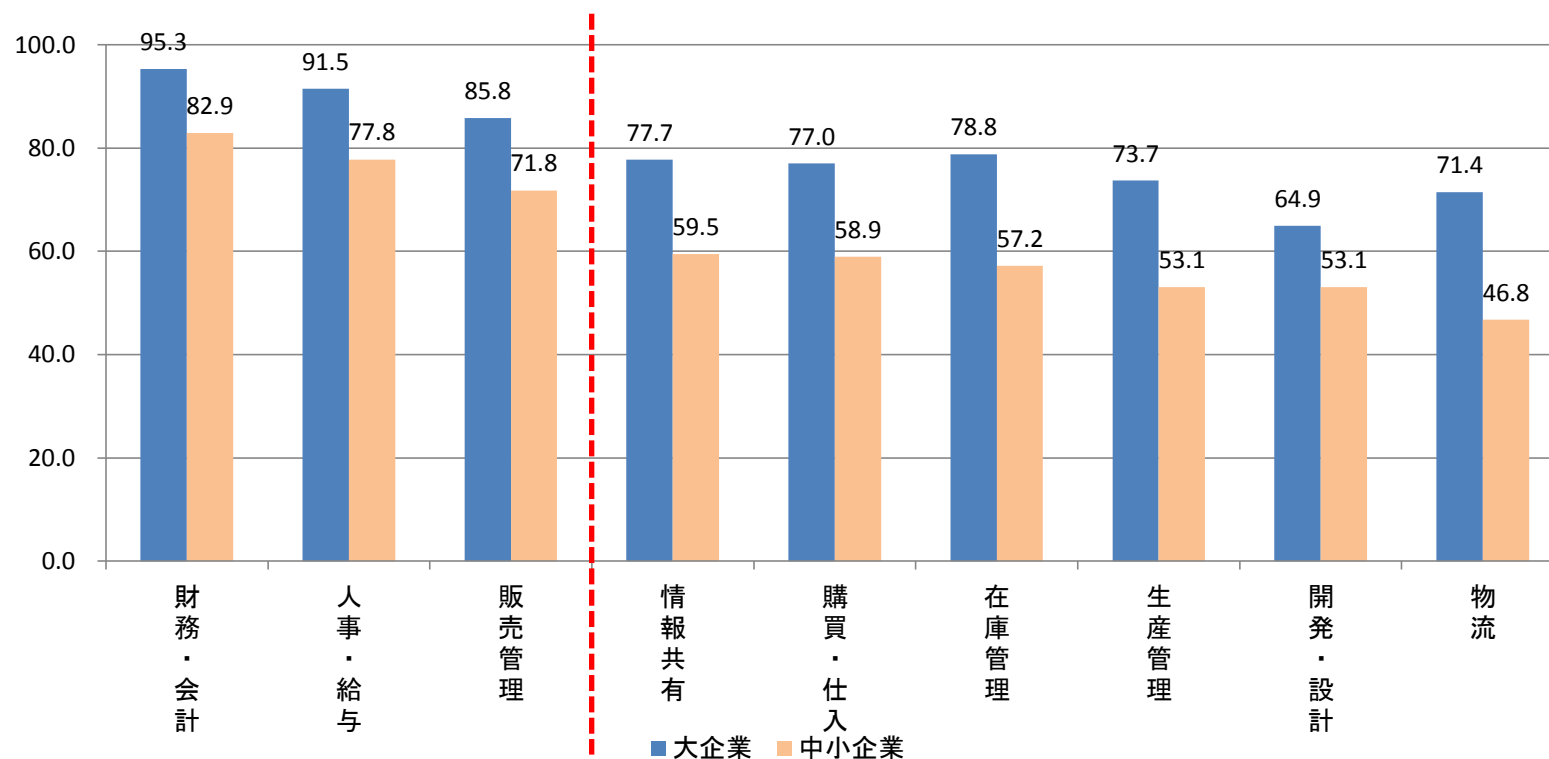
事業規模が小さいことが理由の8割



- 必要だが導入できない理由も挙げられている

情報システムの導入状況

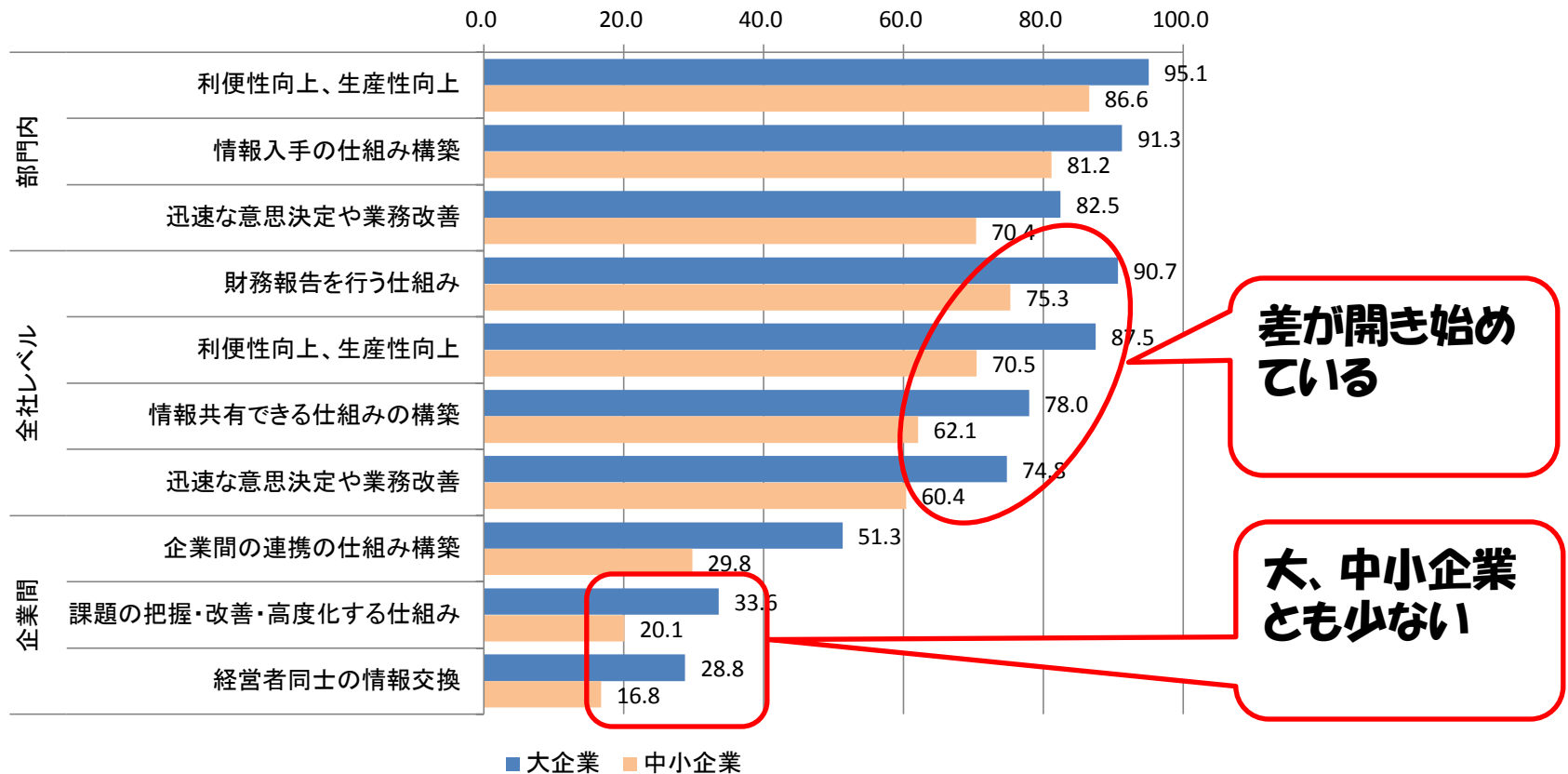
会計、給与システムは約8割が導入済み



- 導入率に大きな開きがあるシステムもある

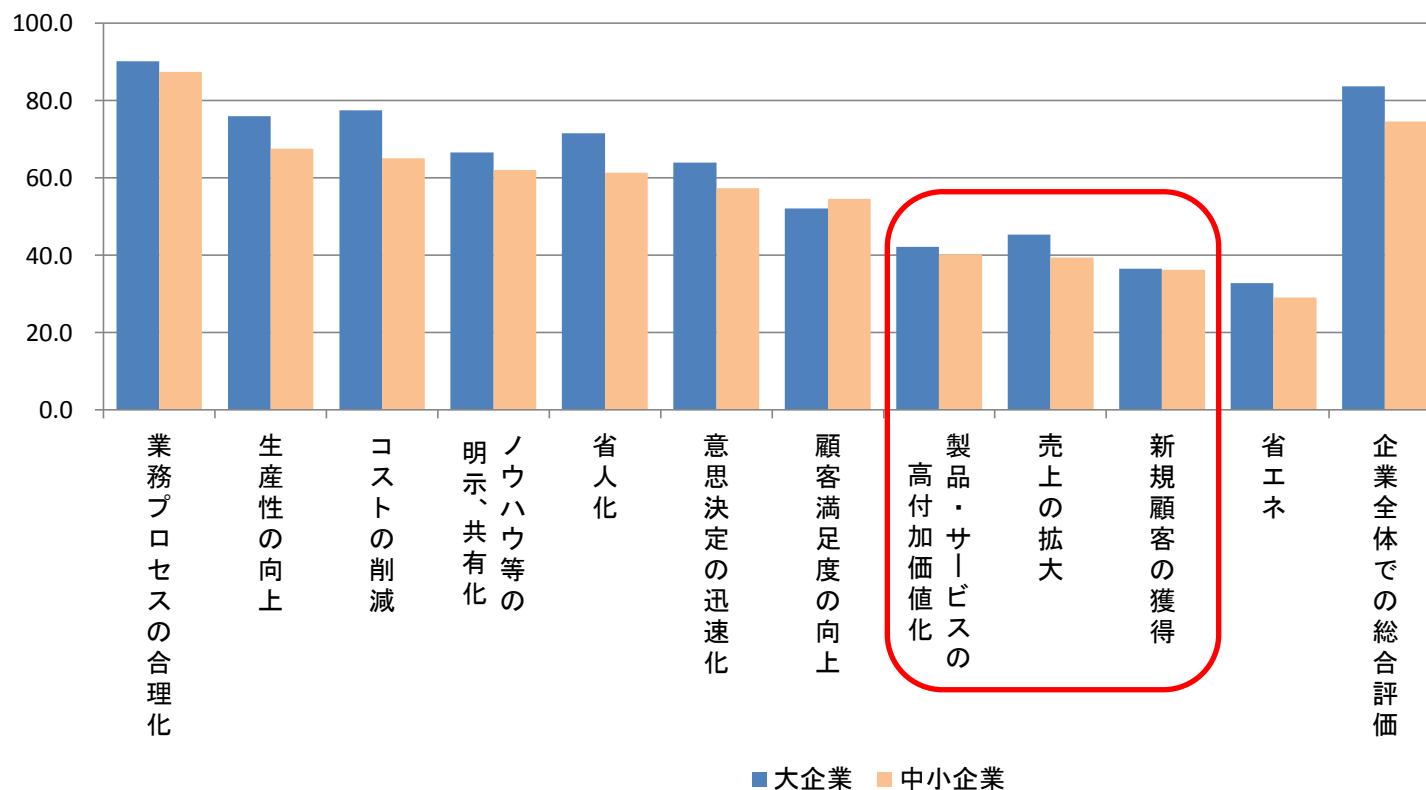
情報システムの活用状況

部門内での活用にとどまっている



IT活用により得られている効果

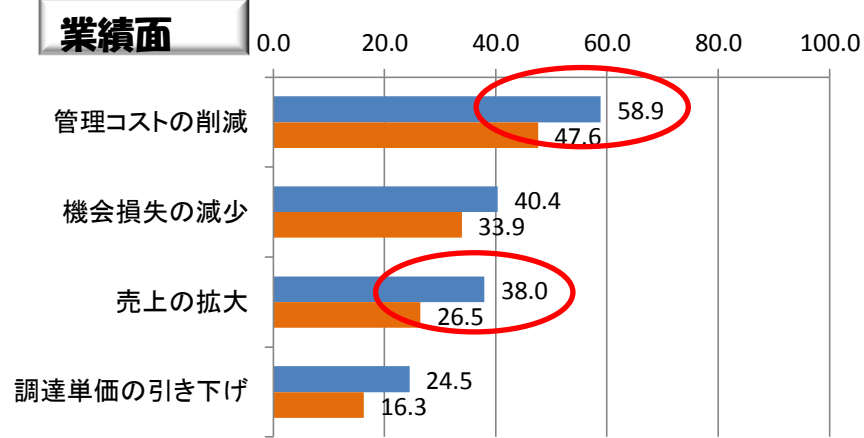
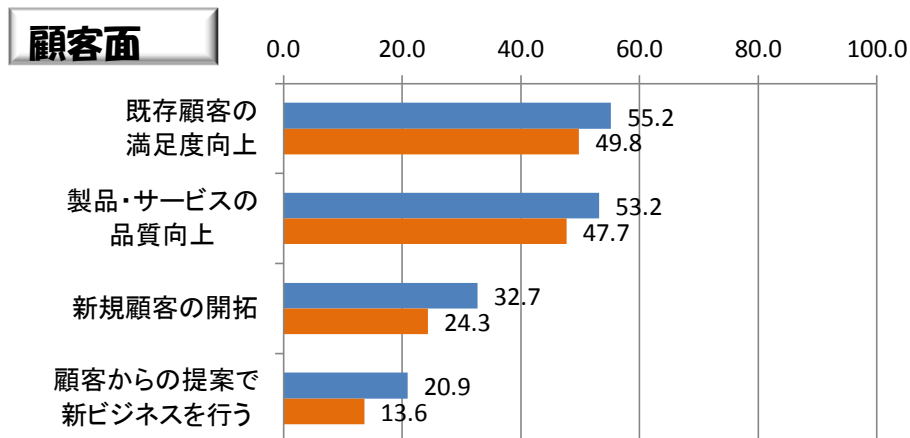
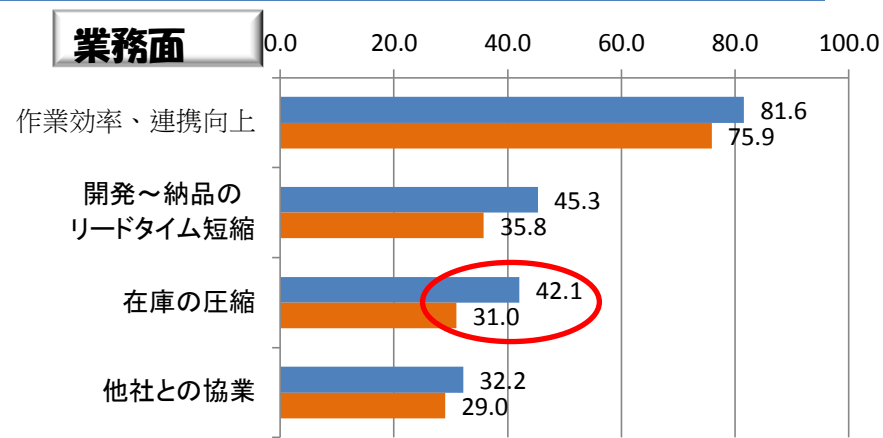
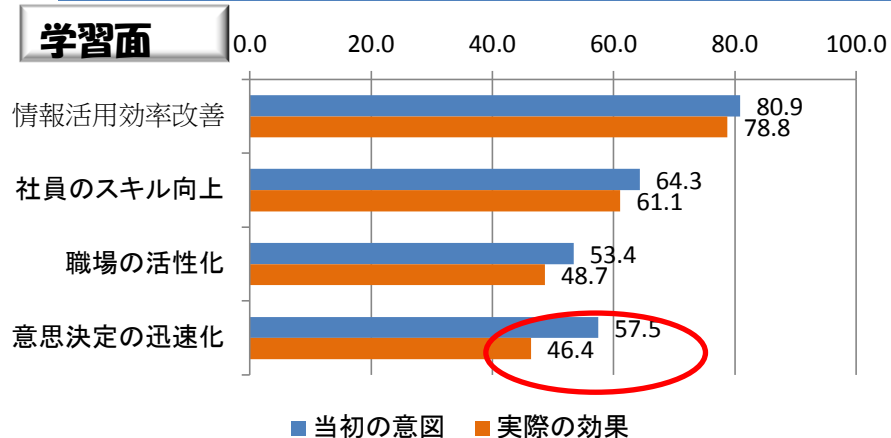
合理化、生産性向上、コスト削減が高い



- 高付加価値化、売上拡大、新規顧客が低い

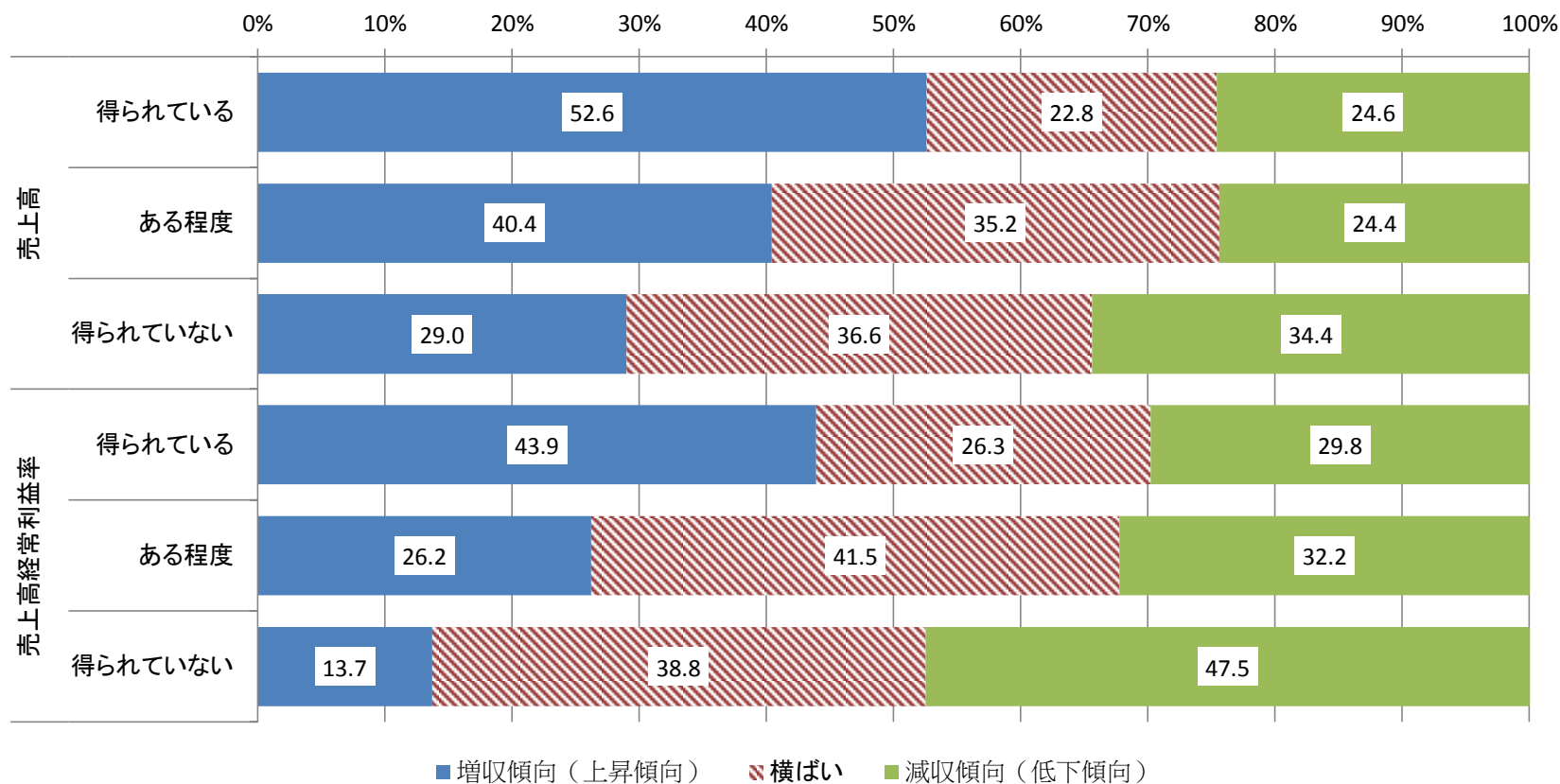
当初の意図と、実際の効果

学習面の効果が得られている



IT活用の効果と企業業績の関係

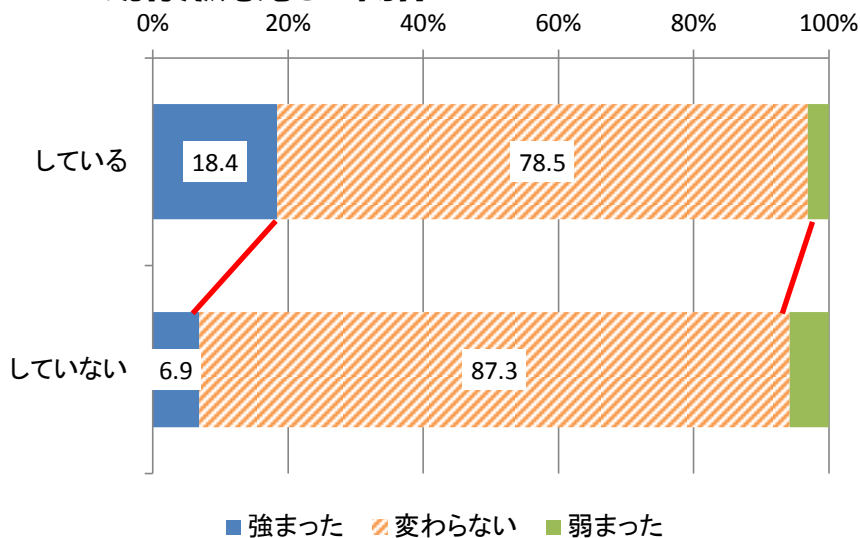
効果が得られている企業は業績が良い



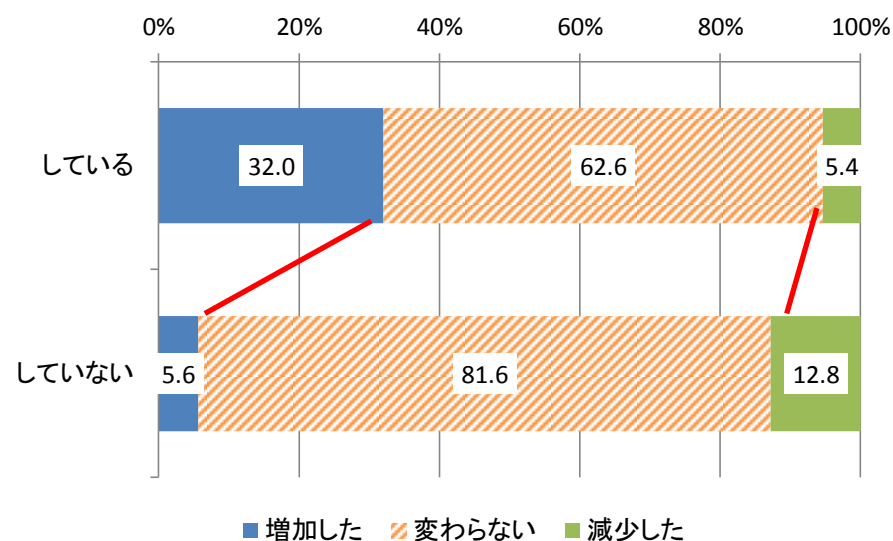
ホームページ開設と業績の関係

開設している企業が業績が良い

既存販売先との関係



販売先数の変化

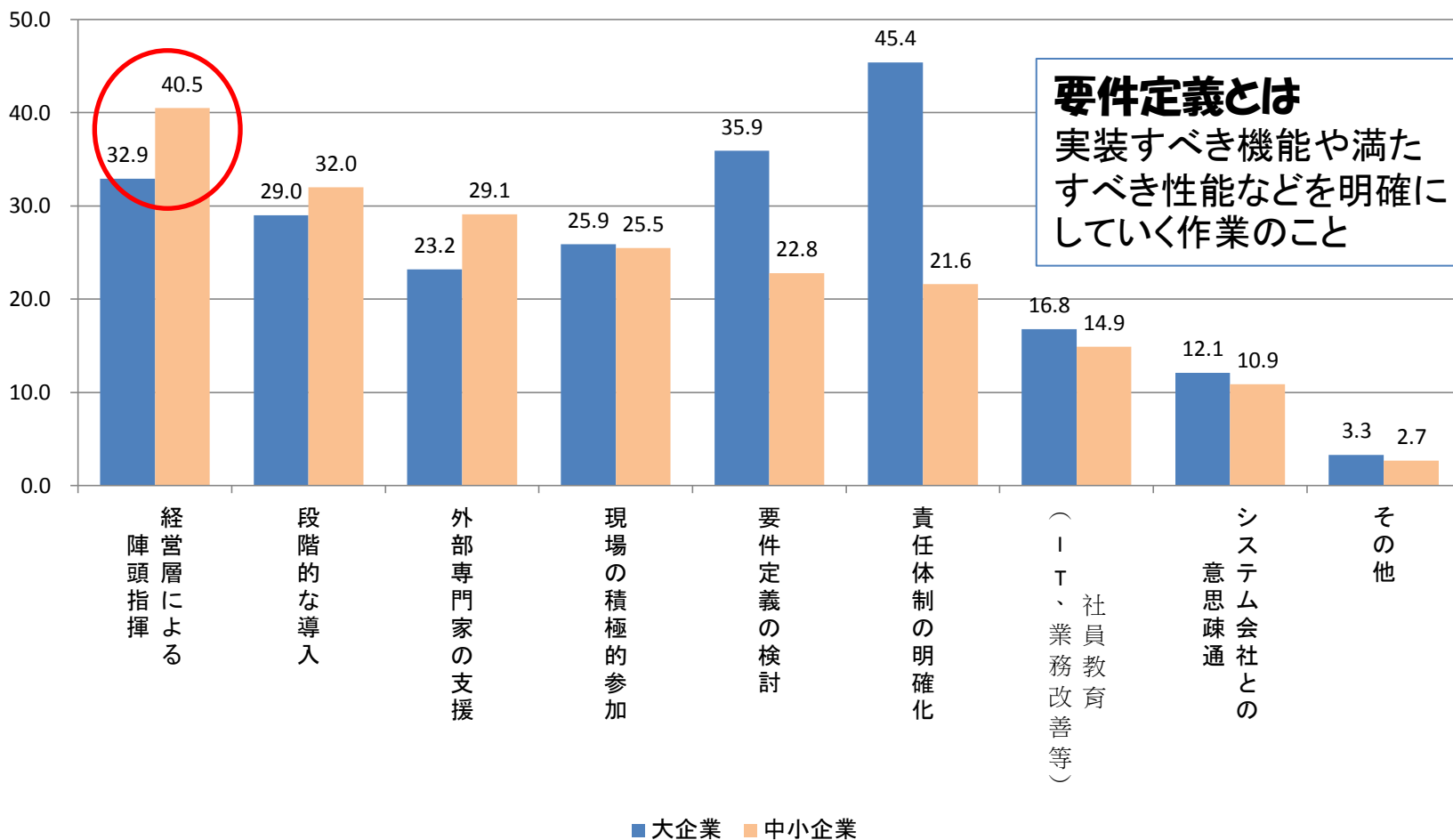


- 販売先数が増加している

中小企業のホームページ開設割合は、64.6%

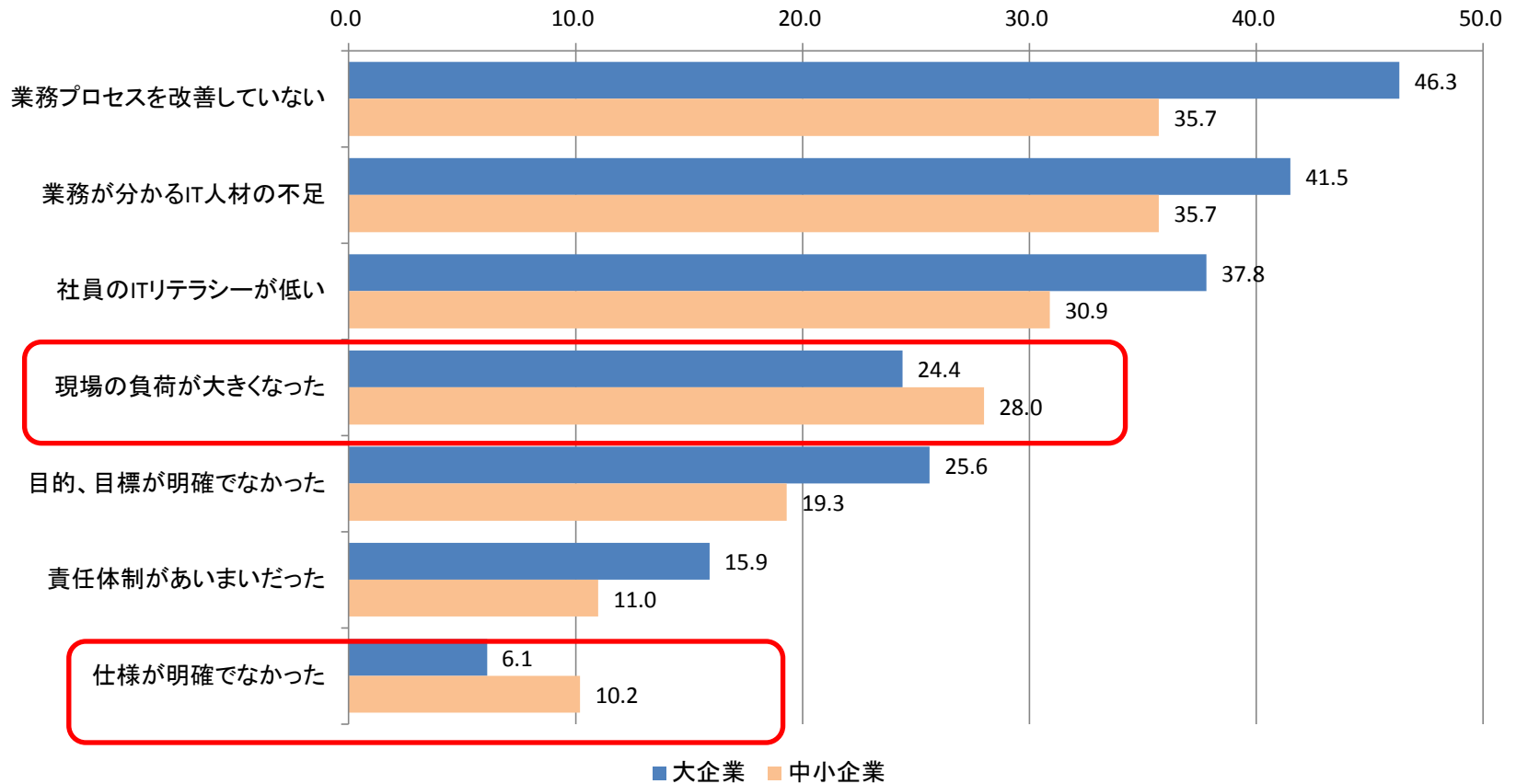
IT活用の効果を得るためには

経営層の陣頭指揮は必須



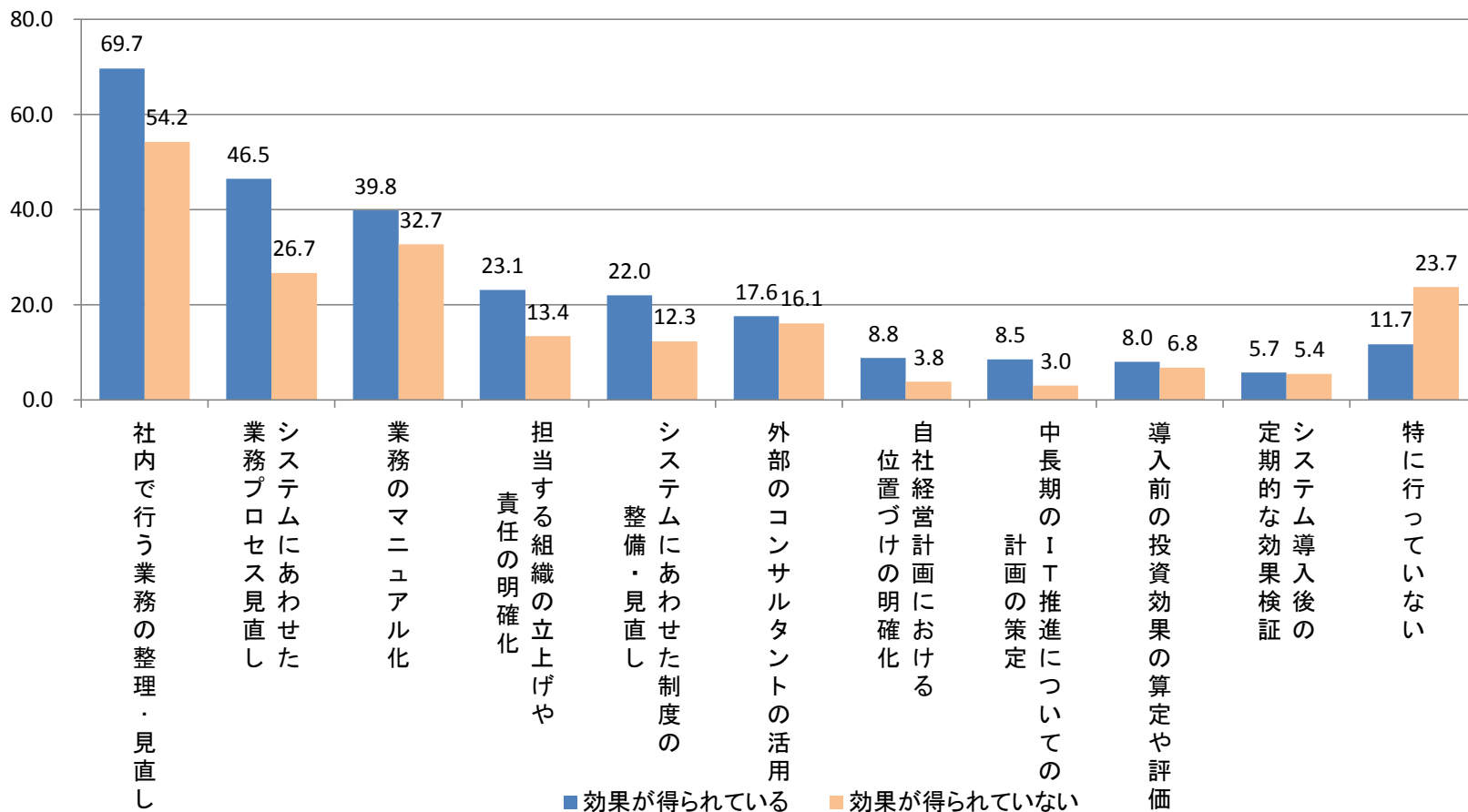
効果が得られなかった理由

業務プロセスを見直していない、人材不足



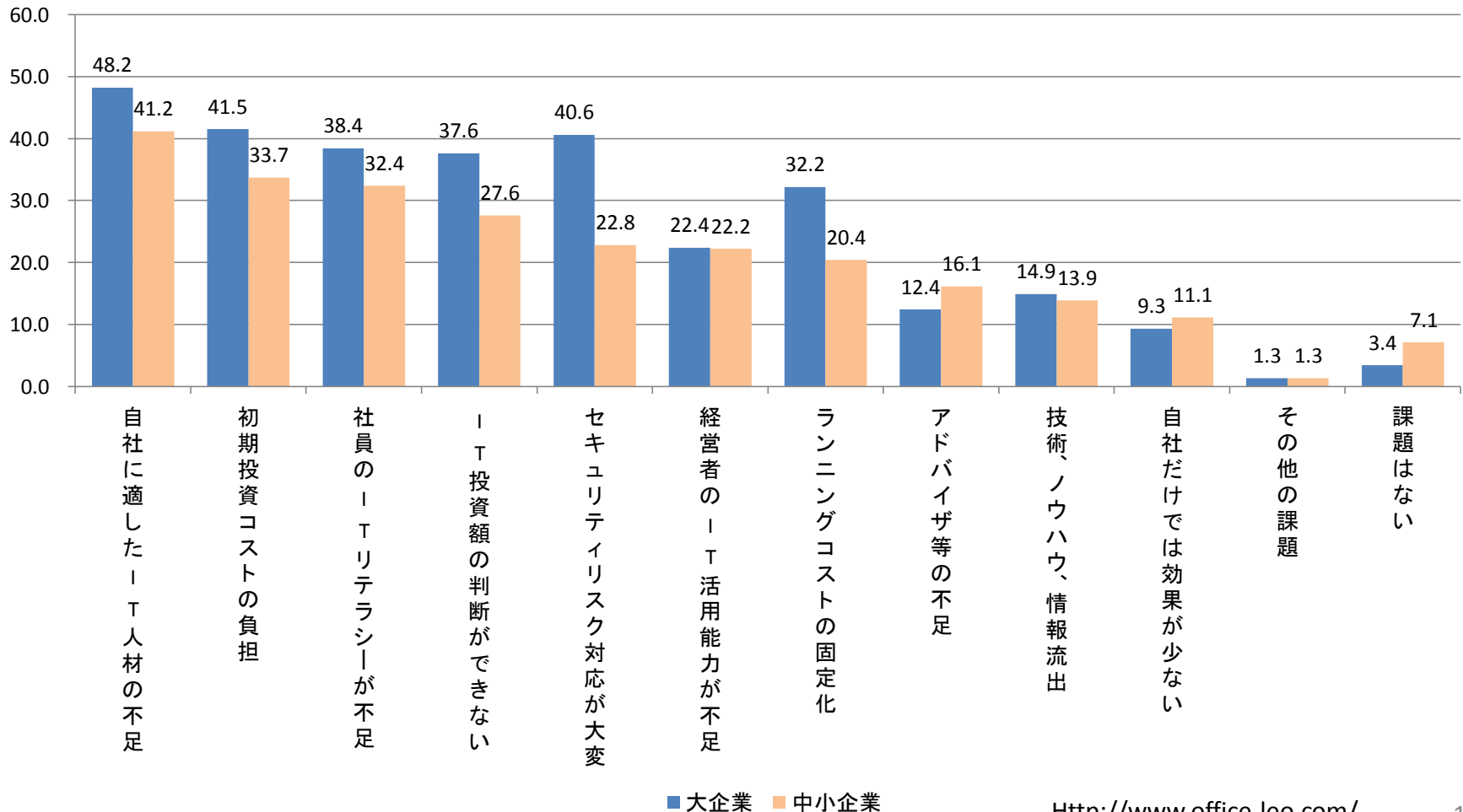
IT導入にあたり実施した取組

業務の整理、見直しが効果大きい



IT投資やITの活用における課題

人材不足、コスト負担が大きな課題



ここまでのまとめ

- パソコンは、大半の企業が導入済み
- ソフトウェアの充足度が低い →活用できていない
- 部門レベルの活用に留まっている
- 得られる効果
 - 高い: 合理化、生産性向上、コスト削減
 - 低い: 高付加価値化、売上向上、新規顧客獲得
- IT効果を得ている企業は、業績が良い
- 効率的に導入するには
 - 経営層の陣頭指揮、段階的導入、外部専門家
 - 業務の見直し、整理
- IT導入にあたっての課題
 - IT人材の不足、初期導入コスト、社内のITリテラシ

IT化を成功させるには

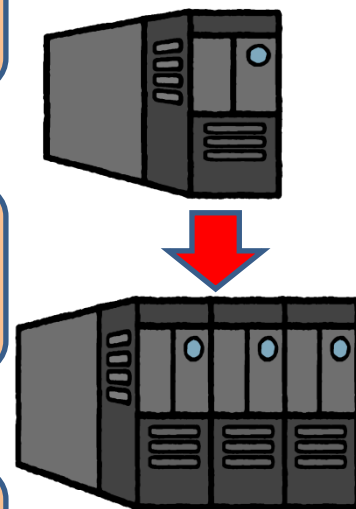
経営陣の陣頭指揮は**必須**



① 経営陣の陣頭指揮

② システムの段階的導入

③ 外部専門家の活用



① 経営陣の陣頭指揮

業務プロセスを変えられるのは社長だけ



旧来のやりかたを変えたくない
自分のことしか考えられない

その一方

ムダの多い業務
間違っている業務

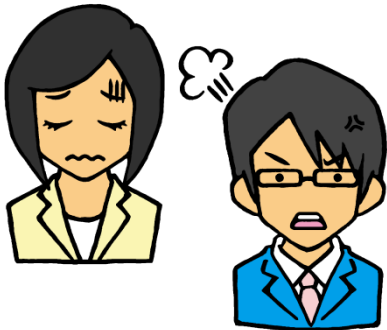


- 全社的視点で業務を変革する必要がある
 - 経営課題の解決
 - 全体最適

鶴の一声で欠品がなくなった

＜事例＞在庫の管理がうまくいかず、欠品が続き、
機会損失が増えていたA建材店

- ・販売管理システムを導入 → 改善されず
- ・営業マンがシステムに入力せずに、勝手に倉庫から商品を持ち出していた → システムと数値が異なる
- ・社長や、営業に怒られることが怖くて何もできなかった。



しびれを切らした社長が、必ずシステムに入力することをルール化、徹底することで、欠品がなくなった



社長が一番重要

一番情報が必要なのは社長である

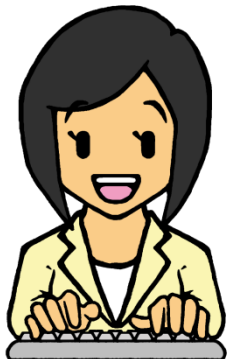


A商店の前の
の売上単価は
いくらだ？

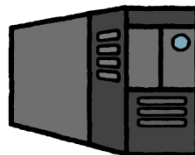


調べて、後で
報告します

遅れが発生



A商店、単価
〇〇円で売
上...



よし、〇〇円
で見積もりを
作成しよう

②システムの段階的導入

優先順位を付け、短期間で導入する

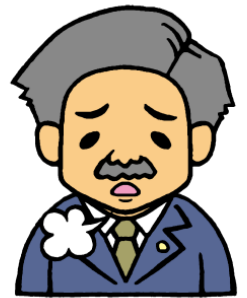
- 重要度の高いシステムから導入する
 - 難易度の高い場合は後で導入する
- 100点でなく、80点で良し、とする
 - 例外的処理のシステム化は避ける
 - 業務プロセスの見直しも行う
- 特定の部門のみ導入後、全社に広める
 - 特定の社員 → 全社員

例外に固執すると

＜事例＞取引先1社のために、IT導入が半年以上遅れたB事務所

- ・手書きの請求事務 → 販売管理システム
- ・請求事務は税金の関係で、普通の企業とは異なっている
- ・業界向けパッケージのため、対応していたのだが……

- ・請求書どおりに入金してくれない企業があった
- ・半端な金額のため、税金処理が例外的となり、システムが対応できない



・この一社のために、一旦、システム導入を見送り、半年後に、上記の会社以外でシステムを運用をはじめた。

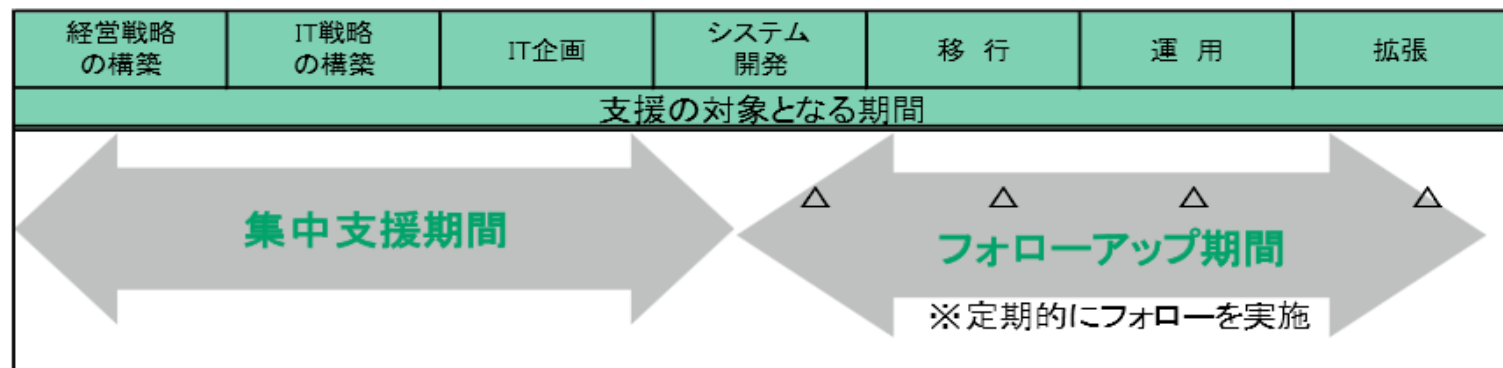
なお、この後別の事務所でも、同様のケースがあった。

しかし、その時は最初から例外的会社を除いてシステムを導入した

③外部専門家の活用

公的機関の支援を活用しよう

- 戦略的CIO育成支援事業
 - 中小企業整備基盤機構が実施
 - CIO経験者など専門家を派遣し、CIO候補に助言
 - 費用、16,700円/人・日（専門家費用の1/3）
 - 期間：3か月～1年



③外部専門家の活用

- ITコーディネータ
 - ITC中部 <http://www.itc-chubu.jp/>
- 中小企業診断士
 - 愛知県中小企業診断協会
- その他、公的機関
 - 商工会議所
 - 都道府県等支援センター
 - あいち産業振興機構
 - 中小企業基盤整備機構
 - 名古屋市中小企業振興センター

無料経営相談



セキュリティに関する勘違い

- 自社には影響がないと思っている
 - 「自分の会社は、ITを活用していないから、ウィルスに感染しても、そんなに影響はないよ」
- 自社には関係がないと思っている
 - 「ハッカーに狙われるほど大きな会社じゃないよ」
 - 「まじめな社員ばかりだから情報漏えいなんて」
- ウィルスソフトを導入すれば良しと考えている
 - 「ソフトを入れてあれば大丈夫なんですよ」



セキュリティに関する勘違い

- 自社には影響がないと思っている
 - ➡ ITの影響は知らない間に強くなっている
- 自社には関係がないと思っている
 - ➡ 情報漏えいの多くは、内部のうっかりミス
- ウィルスソフトを導入すれば良しと考えている
 - ➡ セキュリティに関するルール化、社員への浸透が必要

自社には影響がないか？

ITの影響力は知らない間に強くなっている

<事例> ウィルスによって、給料が払えなくなりそうになったC店

- ・パソコンに、会計と給与のシステムを導入
- ・社長は、インターネットにも興味を持っていた
- ・ウィルスソフトの導入を社長は快諾したが...

- ・約半年後、パソコンが急に動作が遅くなった。
- ・給与の支払いは数日後。
- ・システムに入力できず、給与が遅配してしまう恐れ



・ウィルスソフトは未導入

- ・バックアップファイルあり。
- ・システムの入れなおしで復旧した。



自社には関係がないか？

情報漏えいの多くは、内部のうっかりミス



＜事例＞得意先に、自社の原価情報を送ってしまったDさん

- ・得意先から見積もりを送るように言われたDさん
- ・自社作成の見積もりエクセルファイルを使用
- ・社外秘のシートは削除したエクセルファイルをメールで送信
- ・見えないシートに、原価の単価一覧があった。
- ・得意先の担当者は、見えないシートを見えるようにして、原価情報を入手。その後の取引で価格交渉が不利に。
- ・社内規定で、PDFに変換して送ることと決まっていた。
- ・しかし、忙しいことを理由にエクセルのままで送信。



ウィルスソフト導入だけでよいか？

ルール化、社員への浸透が必要

- 自社のリスクとその影響の明確化
 - 顧客情報の管理方法、誰が、被害予想額
- 
- 基本的考え方、ルールの策定
 - 事故発生時の連絡ルート、方法、対処方法
 - USBメモリ使用禁止、業務に関係のないHP閲覧禁止他
- 
- 全社員に対して、**繰り返し**ルールを周知
 - 年1回、セキュリティの研修を全社員に行う

最後に

一番重要なのは、人間である

- ITは魔法の杖ではない
 - それだけで利益を生み出すものではない
- ITを動かす人間の手によって成果が出る
 - 生かすも殺すも人間次第

ご清聴ありがとうございました

