

IT 経営の取り組み

1. はじめに

(1) 自社の特徴

- ・ 営業・業務・管理職は簿記取得、更に管理職は宅建取得(民法)。
- ・ 時間内競争、目標達成と残業短縮でインセンティブ。
- ・ 経費は大事な資源なので掘り起こすな。
- ・ 売上から割り出す社員減では負け戦、管理不可能な経費から割勘勝ちするよう社員増を図り、一人当たりの経費低減で売上減少に対応。
- ・ 本業と収益の再投資(経営者の仕事)でハイブリット経営。
- ・ 地域密着型の営業スタイル、川上から川下までの収益力向上。

(2) システム環境

- ・ サーバー仮想化設備と PC ネットワーク、プリンターは全てコピー機より、電話は全拠点ボイスメール対応と内線化、Web カメラ全拠点設置
- ・ 集中セキュリティー管理、データ流出管理、個人パソコン使用見える化。

2. 経営者に必要な IT 知識

フローチャートが描ければ OK。

3. 会社に於ける IT の位置付け

どの会社にも経理がある。どの会社にも IT 担当者が居る？

4. 仕組みの考え方(含む投資関係)

定性的な仕組みは失敗する。定量的に考えること。

売上比 1.2%(全業種平均)

※ 参考資料：JUAS 社団法人日本情報システム・ユーザー協会

5. 導入編

儲からないビジネスや部門には積極的に IT 投資を。

出口管理から入口管理へ仕事が変わる。

幹を作って枝葉は運用と並行して育てる。

パソコンスキルアップにもフォローをようするのは重要。

6. 運営編

IT 担当者を経営会議・営業会議・生産会議などへ出席させること。
戦術が変わると同時に仕組みの変更時間とコストを同時並行で進めること。

システム担当者の名言『必要なデータは要求頂ければいつでも出力します』こんな言葉に要注意。

システム担当者の真の仕事は、最前線にいるスタッフへ必要なデータは必要な時に必要なものを必要な分だけ届けるのが仕事。

7. 失敗編

ものの形を追うと失敗する。経理的な数字解釈と動きから追うこと。
データベースの組み立てによっては変化を遂げられず絶望的となる。
ちなみに 20,000 千円捨てた。

8. 従来の IT 経営

勘定系・基幹系・情報系・CRM までが一般的。

9. 今後の IT 経営(震災後の流れ)

クラウド・SFA が主流になる。

サーバーの仮想化。

TI 資産管理(ライセンス、バージョンアップ、操作ログ・・・etc)

10. IT 経営の盲点

マニュアル型ビジネスには強いが、考える人材を育成するには弱い。

営業の見込み管理はアナログだ。

何ととっても会話が減るのが戦力の低下であり、PDCA によるウェットな運営を。