

ITCの支援で企業はこう変わる!

## 現場に浸透させる

棚卸代行事業を手がける千葉県柏市のアセットインベントリー。棚卸作業の情報を集約し、現場の責任者がアクセスできるイントラネットシステムを自社で構築した。



(左から) アセットインベントリーの洞善康専務、能勢剛史部長、石下洋執行役員

洞定治社長は、「2005年頃、社内の現場の担当者がシステムの構築に取りかかった。3年ほど前から利用している」と話す。システム構築にあたって心がけたのは、現場サイドの意見を積極的に取り入れるということだったという。

システムの導入によって、棚卸店舗で個々の作業員の作業データをすべて把握できるようになった。その結果、“足を引っ張っている存在”が誰なのかが一目瞭然になって、全作業員の棚卸

技術の底上げに、対策を打ちやすくなった。

毎年2回開催している社員総会では、業務改善の取り組みやユーザーからの反応・評価を紹介。その後、営業責任者会議や社内会議を通じて、現場への浸透度を高めていく流れをつくっている。

2009年から10年にかけて同社のIT化支援に携わった坂野直人・ITコーディネータ(ITC)は、「IT化は、経営戦略として実行に移さなければ成功しない」という考えをもつ。支援にあたり、「バランス・スコアカード

(BSC) やダイヤモンドマンダラマトリクス(DMM)など、コンサルティングで標準化された手法を用いた」という。

具体的には、戦略マップの作成や業績評価指標の設定、基本業務の分析を通じて、トップの経営方針と現場担当者の意識の整合性をとっていくコンサルティングを行った。

石下洋・執行役員オペレーション部部長は、「外部(坂野ITC)から意見をもらって、社内の風通しがよくなった」と語る。

今後は、「ユーザーに当社ファンになってもらう」(洞社長)ことを目指して、代行業務の幅を広げていく方針だ。まだ構想段階だが、いくつかの案がある。例えば、店舗から回収したアンケートの内容をたたき台にして、企業内ソーシャル・ネットワーキング・サービス(SNS)上で業務改善案を出し合うといった仕組みの提供だ。提供するサービスのメニューを拡充して、顧客満足度を高めていこうとしているのだ。

信澤健太



坂野直人  
ITC

担当ITコーディネータのプロフィール◎担当者：坂野直人◎所在地：山梨県上野原市◎実績：総合電機メーカーの半導体製造部門でメモリ素子の量産設計を担当。中小企業診断士資格を取得後、グループ企業の統一IDカードシステム開発を担当。