



宝飾業界におけるIT投資のお勧め



IT投資で企業改革 . . .

このテーマについてご提案します！



■ 宝飾業界でのIT投資で実現できる事（一部）

7000点の催事持出商品の棚卸が45分で完了しました！

催事後の業務をスムーズにスタート！販売機会のチャンスを逃しません！

北海道・札幌 A社様

不明品の明確化と解消に成功！

商品の紛失を改善し、純利益アップへ貢献しました！

山梨県・甲府 C社様

社内に点在している売上など各種データを統合して効率化をはかりました！

間接部門の人件費削減にも成功しました！

東京都・中央区 B社様

ICタグデータと顧客データとを顧客アプローチに活かしました！

さらなる売上アップへ貢献しました！

福岡県・福岡 S社様

IT投資による企業改革の事例

事例

商品の個数管理のスピードが大幅にアップし、人件費等の管理コストが削減しました。

業務の比較

例えば、100点の商品を管理する場合・・・



ICタグ
導入後



又は



個々の商品の出入りチェック、各種リストとの付け合わせ、棚卸等に実力を発揮します。

効率化のメリット

空いた時間を他の業務に回すことにより、密度の高い業務を行う事ができます。



ICタグ導入



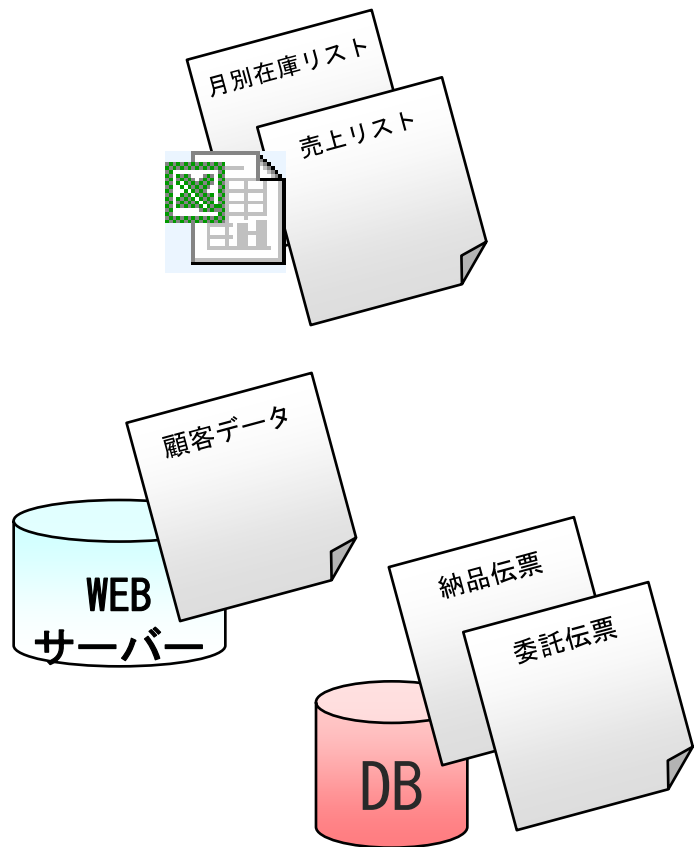
作業時間の短縮化により、同じ時間で多くの業務をこなすことが可能になります。

導入企業の1社では管理業務で発生する人件費の50%カットをIT投資で実現しました!

IT投資による企業改革の事例

事例

各種データを統合して効率化をはかりました。間接部門の人件費削減にも成功しました。



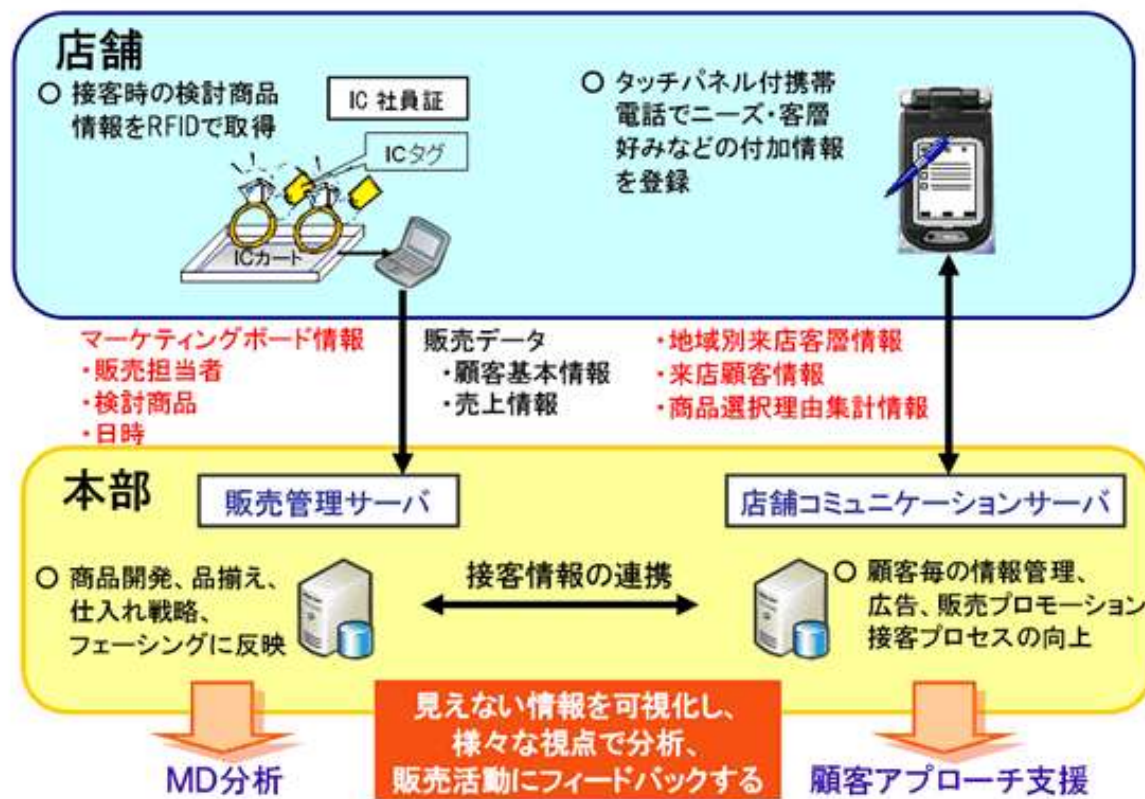
一つのシステムに統合

社内に点在している売上など各種データを一元管理できるので、敏速かつ効率的な経営が可能になりました。

IT投資による企業改革の事例

事例

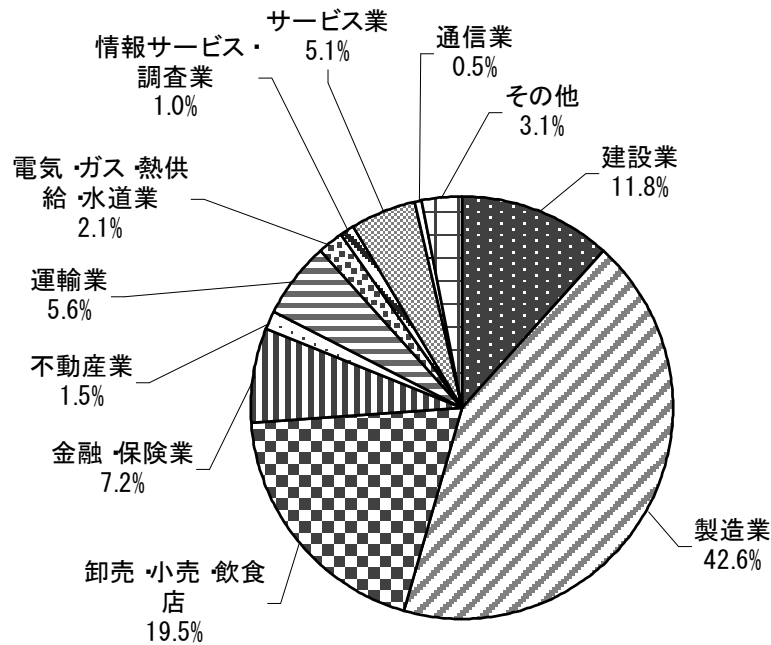
ICタグデータと顧客データとを顧客アプローチに活かしました。



お客様がどのような商品
を実際に手に取られたか
を、ICタグデータを収集、
検討商品や顧客情報分析
することで、商品の揃
えや仕入れ戦略、フェ
ーシング、広告、販売プ
ロモーションなどのマー
ケティングに活かし、消
者の購買意欲促進を図
りました。

アンケートにみられるわが国企業のIT投資効果について①

わが国企業を対象にしたIT投資効果について分析結果をご紹介します。
分析に使用するのは、以下のデータです。

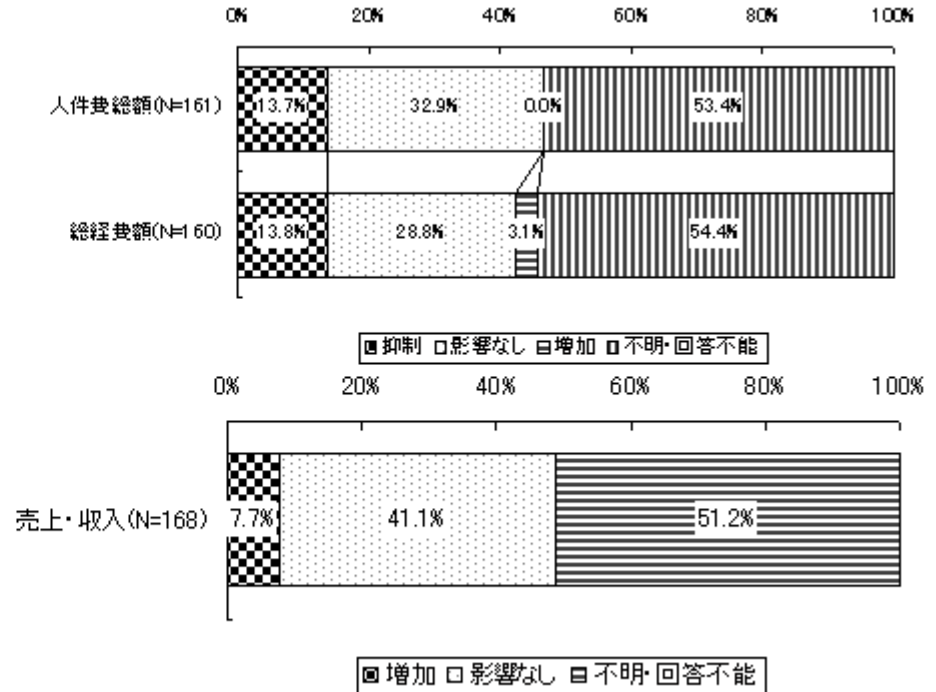
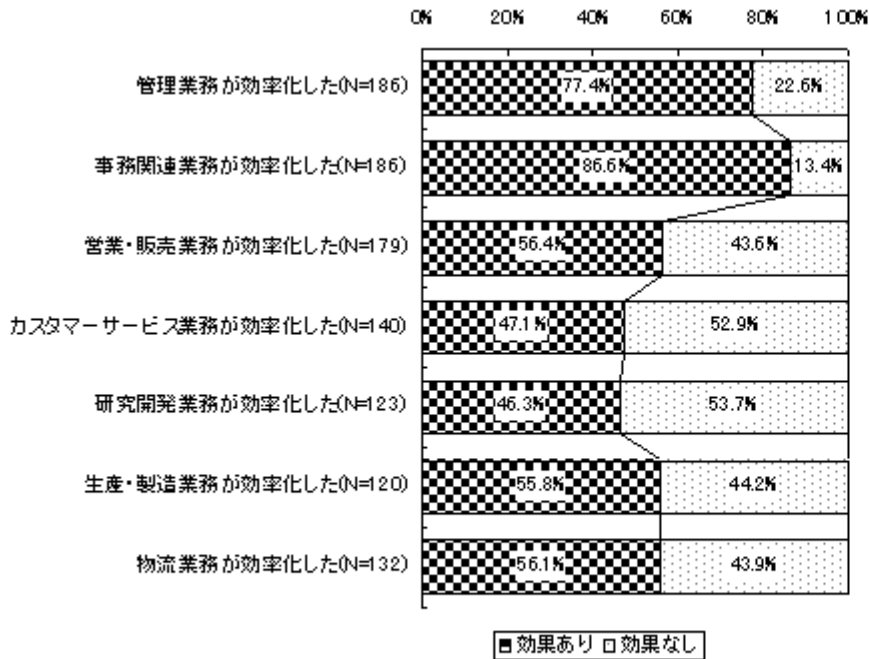


アンケート調査

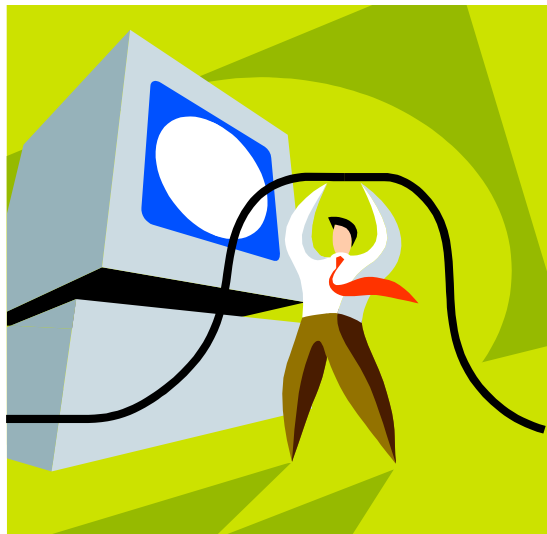
本邦上場企業の全社を対象に2000年1月に実施
有効回答数 195社（回収率6%）
回答企業の産業別構成は統計的に見て母集団に概ね一致（ χ^2 検定）
従業員規模についても母集団と一致

アンケートにみられるわが国企業のIT投資効果について②

IT投資は企業の情報処理能力の向上を通じて、業務効率化に貢献しています。



《ポイント③》ハードウェアを購入しただけでは、IT投資にはなりません



- ・ハードウェア(パソコンなど)を購入しただけでは、システムは動きませんし、それだけではIT投資にはなりません。
- ・ソフトのカスタマイズのIT投資に占める割合は、決して小さくはありません。
- ・IT投資が成功する秘訣は、ソフトのカスタマイズ内容が、御社の業務に適合することです。

《ポイント①-1》システム開発を開始する前の契約について



・IT投資は、家の建築に例えられます。

・家を建築する時には、例えば床素材の材質、色などを詳細に決めた後に、契約を締結することが通例です。

・IT投資も、ソフトウェアの機能(入力画面の項目、帳票の種類など)を詳細に決めた後に、契約を締結することが必要です。

・ソフトウェア機能の詳細を決めずに契約を締結すると、「動かないコンピュータ」にIT投資することになります。

《ポイント①-2》システムの機能追加、変更における契約について



・システムの機能追加、機能変更は家のリホームに例えられます。

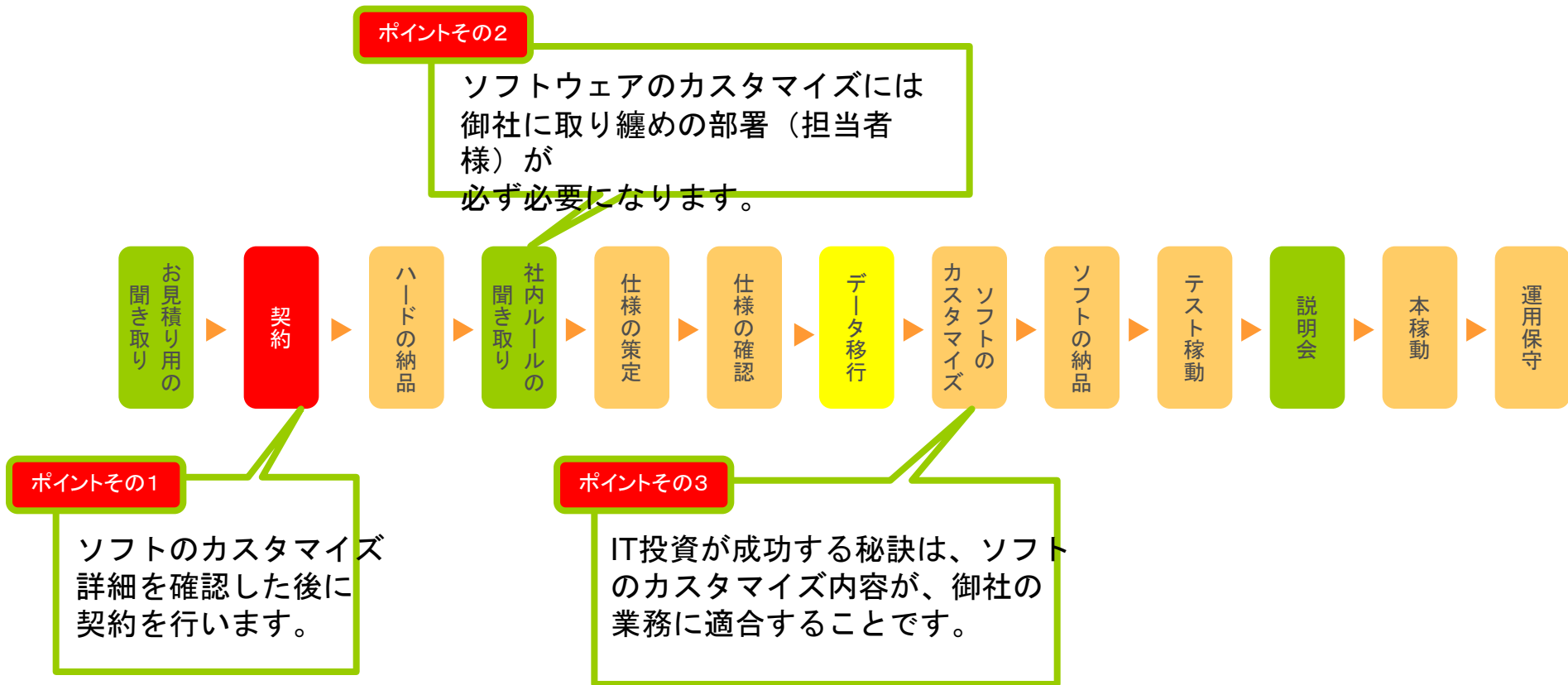
・リホームをする時も、初回の建築時と同様に、内容を詳細に決めた後に契約し、施工します。

・システムの機能追加、機能変更時にも、内容を詳細に決めた後に、契約、着手しましょう。

IT投資の流れとポイント（全体）

基幹として導入の場合

例) システム入替え、もしくは初導入の場合



《ポイント②》御社の取り纏め部署（担当者様）の重要性



- ・御社の社員の立場に立って、システムの構築に携わって頂けるのが、御社の取り纏め部署（担当者様）です。
- ・御社の取り纏め部署（担当者様）は、プログラマーに社内ルールの説明をし、プログラムの内容を確認、社内説明会の準備などを進めます。
- ・この御社の取り纏め部署（担当者様）の役目が一つでも欠けると、システムは動きません。

御社の取り纏め部署（担当者様）の重要性-①

御社の取り纏め部署（担当者様）はソフト開発の各段階において、非常に大切な役割を果たします

◎・・・非常に大きな役割 ○・・・大きな役割

担当 開発段階	お客様		システム会社	
	使用者 （社員様）	御社の取り纏め部署（担当者様）	SE （システムエンジニア）	プログラマー
社内ルールの聞き取り	◎	◎	◎	
仕様の策定		◎	◎	
仕様の確認		◎	◎	○
データ移行	○	◎		
ソフトのカスタマイズ			○	◎
テスト稼動	○	◎	◎	
説明会	◎	◎	○	

御社の取り纏め部署（担当者様）の重要性-②

取り纏め部署（担当者様）に対する人件費は、総売上の1%が妥当だと言われています。



- ・取り纏め部署（担当者様）に対する人件費は、総売上の1%が妥当だと言われています。
- ・社内に適切な人材がない場合は、外部委託（アウトソーシング）する企業などもあります。（省庁、大手商社など）
- ・外部委託する場合は、委託先に人件費を支払います。

《ポイント（追加①）》 ソフトハウスのコスト構造について



- ・ハードウェア販売による利益は非常に少ない金額です。
- ・コストの90%は人件費です。
- ・そのため、社員の稼動に対し、1カ月当たり、その社員の給料の1.3~2倍の経費がかかります。複数の社員が稼動すると、社員の人数分の経費がかかることになります。
- ・これらの経費は、ユーザー様に請求することになります。

《ポイント（追加②）》今までのシステム開発が失敗した理由



（失敗した理由①）

システムの詳細を決めず契約にいたった。

（失敗した理由②）

ユーザー様会社内に取り纏め部署（担当者）が不在であるのに、自社が補完してシステム詳細を詰めずに、システム構築に着手した。

（失敗した理由③）

ソフトウェアの重要性と正しい開発プロセスを、ユーザー様に十分に伝えず、稼動までに長期間経過した上、本稼動後に多大なご迷惑をユーザー様におかけした。

二度と繰り返しません！

まとめ



- ・ IT投資は企業の命です。コスト削減に欠かすことができないものです。IT投資を行わないと企業の存続が危うくなるケースもあります。
- ・ 毎年、IT投資を行うことが大切です。
- ・ 利益が出た年度には、IT投資を前倒しして実行する会社が、「強い会社」です。