

| |
|---|
| 1. 支援テーマ |
| <p>テーマ：経営課題の克服に向けた情報システムの調達支援</p> |
| 2. 支援先企業の概要 |
| <p>会社名：株式会社光藤 所在地：今治市立花町3丁目1-16 代表者：代表取締役社長 光藤 貴志 業種と業種構成：卸売業・自販機オペレータ業 従業員数：正社員45名</p> |
| 3. 支援依頼の背景 |
| <p>同社は愛媛県東・中予エリアを対象に、みそ・醤油の卸売/小売、食酢の製造販売、自販機オペレータまでを事業展開している。中でも、近年は自販機オペレータ事業のウェイトが高まっており、自販機商品の鮮度管理（品質管理）の徹底に向けた業務の効率化が重要な経営課題であった。</p> <p>そこで、これまでシステム構築にも深く関わっており、IT活用についても積極的な考えを持たれていた光藤社長がシステム業者からのカタログや、同業他社の事例に基づいて、新たな情報システムの導入を検討していたが、現行システムを活用しつつ革新的なオペレータ支援システムを導入する為の「システム要件を整理し、要件に合致したシステム提案を受付ける」為の手法を見出せない状況であった。</p> <p>以上のような環境の中、「最適な業者から」、「適正な価格で」、「要求する機能をピンポイントに」実現する為のシステム調達に関する支援要請を受けた。</p> |
| 4. 支援内容 |
| <p>本来、システム調達に向かう前には、経営課題の明確化/IT化の目的の明確化などのステップを着実に踏む事が重要であったが、支援実施に先立って実施した「経営者ヒアリング」を通して、システム構築の目的が経営戦略に直結している事が実感できた為、コンサルティング内容を「システム調達支援（RFP作成支援/見積評価基準作成支援）」に絞って実施する事とした。</p> <p>RFP・・・(要求仕様書：業者から見積/提案を受ける為の要件を整理した資料)</p> |
| 5. 同社のIT戦略 |
| <p>同社のIT戦略としては、以下が挙げられる。</p> <p>HT(ハンディ端末)を利用した自販機データの有効活用 既存のIT資産(業務システム・ハードウェア・ソフトウェア・ネットワーク)の有効活用 社内データの連携</p> <p>2005年9月現在、これらの戦略を推進する為のシステム構築に着手した段階である。</p> |
| 6. お客様の声 |
| <p>今回は『弊社オリジナルシステムから乗り換えることなく、大手IT業者のシステム機能を活用する事を目的に支援を要請』しましたが、システム開発に入るまでのプロセスをはじめ、非常に参考になり、また、結論到達(要件整理/業者交渉)には専門知識がないと困難である事も改めて痛感し、支援頂けて本当によかったと満足しています！</p> |