

1. 支援テーマ
<p>テーマ：販売力の強化に向けた IT 戦略の立案</p>
2. 支援先企業の概要
<p>会社名：有限会社しらさぎ薬品  所在地：松山市木屋町 3 丁目 8 番 4 号  代表者：代表取締役社長 重松 伝  業種と業種構成：医薬品・化粧品・日用雑貨・食品の販売、調剤業務  従業員数：正社員 16 名、パート・派遣 35 名</p>
3. 支援依頼の背景
<p>同社は松山市を拠点に、調剤薬局を含むドラッグストアを事業展開している。ドラッグストア業界が、他の小売業界（スーパー・コンビニなど）の事業領域に進出することで業績を順調に伸ばしている事を勘案すると、地場大手や、ナショナルブランドに対する差別化が喫緊の課題となっているのが現状であった。</p> <p>そこで、重松社長（当時は本部長）が主導して、「よい商品を豊富に揃え、毎日使う商品を毎日特価で販売し、親切・安全・安心感のある店作りを行う事で、お客様満足と、スタッフ自身の満足を追求する」というビジョンを設定し、その実現のための重点経営課題として「販売力の強化による売上の拡大」を掲げて、業務革新と新 POS システムの構築に取り組もうとしていた。</p> <p>「重点経営課題の克服に向けた諸施策の明確化」を模索中であった同社から、経営課題克服に向けた戦略情報化企画立案の支援の依頼を受けた。</p>
4. 支援内容
<p>支援内容としては、「重点経営課題の克服に向けた諸施策の明確化」とした上で、「次期 POS システムの機能要件の洗出し」も目的に加える事とした。</p> <p>実際の支援手順としては「重点経営課題の確認」、「主要成功要因の抽出」、「現状分析」、「システム化主要要件・必須機能の抽出」、「実行計画・体制・システム構成案の設定」、評価指標としての「情報化期待効果の設定」を行った。</p>
5. 同社の IT 戦略
<p>同社のシステム化主要要件としては「業務分析に基づく POS システムの機能強化と業務内容の再定義」、「接客技術・商品知識の共有」、「高速ネットワークの構築」、「データの一元管理」、「分析ソフトの導入」、「ポイントカードを利用した顧客管理・分析」を設定し、実現に向けて「POS システムの再構築」、「ネットワークの高速化」に着手したところである。</p>
6. お客様の声
<p>今回はじめてコンサルティングというものを活用したが、こちらの状況を適時把握してもらいながら、指導を受けられた為、本当に助かる事ばかりだった。</p> <p>今回のコンサルティング結果を十分に活かし、設定した目標をクリアできるよう、日々改善を継続していきたい。</p>