

平成16年度
沖縄県中小企業情報化モデル事業

株式会社ファッションキャンディ
事例報告



支援ITコーディネータ

栗原 元教(協和会計情報開発(株)代表取締役)

兼次 日出男(兼次経営情報 代表者)



株式会社ファッションキャンディの企業概況

○創業以来、伝統的な沖縄の菓子や地域の素材に新たなアイ

デアや創意工夫を加えた菓子づくりに取り組み続けてきたメーカーで、その商品開発力とパッケージデザイン力には定評がある。

○特に代表的な伝統菓子である「ちんすこう」にチョコレート
をコーティングした「ちんすこうショコラ」は、伝統菓子に洋菓
子的な要素を加えたオリジナリティの高い商品として、幅広
い人気とブランド化された知名度がある。

○「自利利他」を経営理念に、琉球の香り高い菓子文化を全
国

に向けて発信するビジョンの達成を目指す。



沖縄県の菓子製造業の業況

○全国的な沖縄ブームを背景とした観光客数の増加傾向に伴い、売上げは総額としては順調に伸びているが、個人消費額としては伸び悩んでいる。

○こうした中、観光土産品店における低価格競争や県外菓子業者の参入が激しさを増している状況である。



経営戦略の構築と戦略的IT活用の策定

- 新たな経営戦略の構築を目指す
 - ①高付加価値で競争力のある商品の開発
 - ②製造工程の効率化と高品質・低コストの推進
 - ③ナショナルブランド化に向けたマーケティング戦略の推進

- 次期システムを視野に入れた現有システムの更新
 - ①8年前に導入した現有販売システムの更新
 - ②経営課題の整理に基づく情報システムの有効活用を認識
(一→過去の情報システム導入に関する反省を踏まえて！)
 - ③経営戦略を踏まえた戦略的なIT活用を図るための次期情報システムの構想も視野に入れる

- 代表者をはじめとした経営幹部層に2名のITコーディネータを加えた体制で5ヶ月間のプロジェクトがスタート



SWOT分析による経営環境認識の共有化

○「強み」は商品企画力、企業や商品の知名度の高さ

○「弱み」はコミュニケーション不足、管理体制の未整備、
売上構成における特定商品への集中

○「弱み」の克服を図るため、効率的なマネジメントシステム
の構築、販売戦略の確立、新商品開発のあり方を
熱心に検討

○SWOTの分析の過程で参加した経営者層の間で企業
の経営環境についての共通認識が得られたことも
大きな収穫

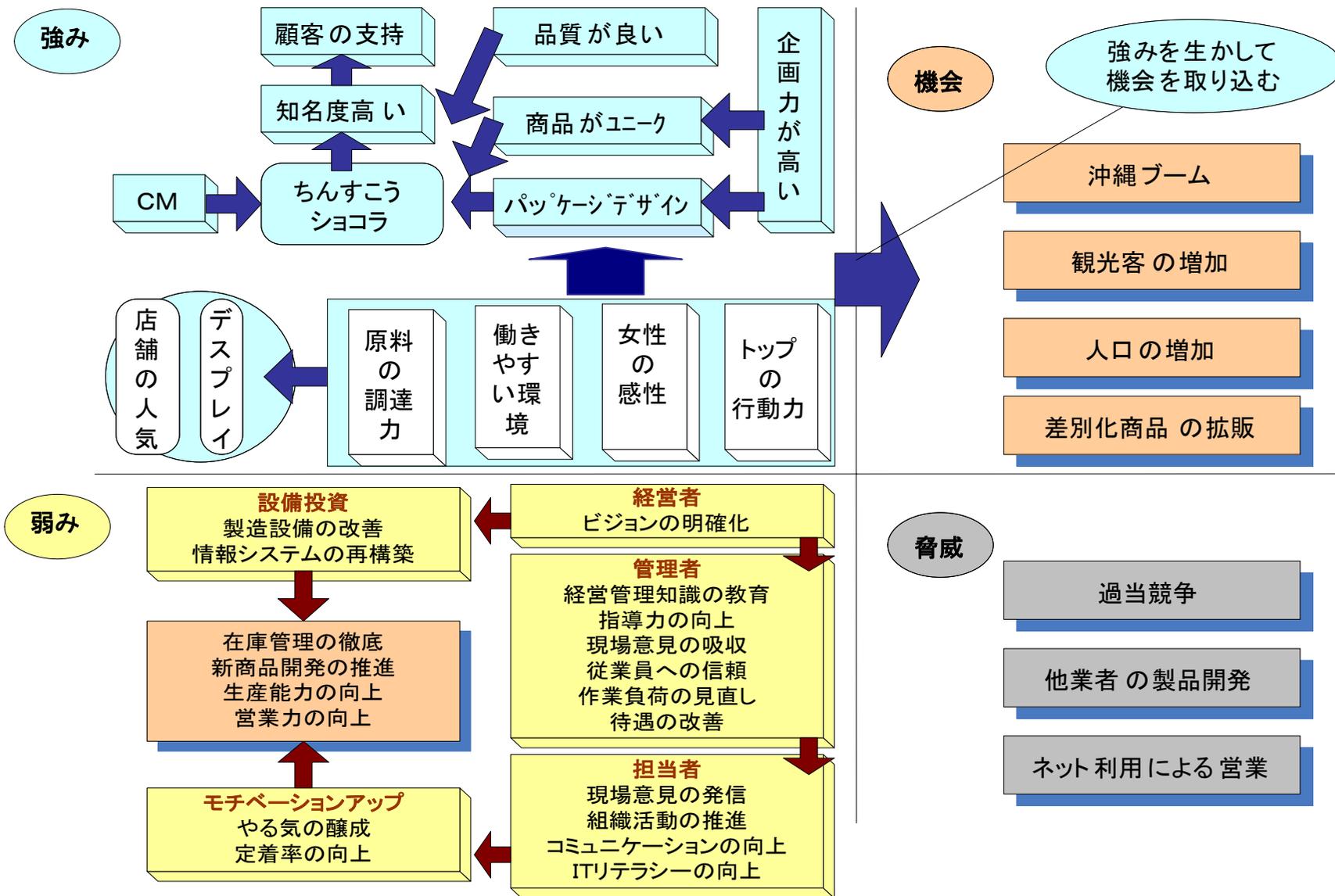
経営戦略目標

3年後に
売上5割増を達成

ナショナルブランド商品を育成

地場資源を生かした高品質商品の開発

SWOT分析結果





戦略目標と重要成功要因の抽出

○SWOT分析を踏まえて課題解決に向けて何度も議論を 重ねる

○経営戦略の目標とこれを成功へと導くための重要な要因を抽出

○情報化の課題を踏まえて今後取り組むべき重要な情報化のテーマを整理

8つの重要成功要因

商品企画の充実	直販部門の 売上げ拡大	卸営業力の強化
情報システムの再 構築	ナショナルレベル の菓子製造業へ	購買機能の強化
C-TPMの実施	人材育成	生産管理の強化

重点情報化テーマ

POSデータの活用	販売・在庫管理システムの再構築	購買管理システムの導入
全社的ITのネットワーク化	積極的な情報活用	原価管理システムの構築
ITの教育	C-TPMによる設備保全ノウハウの蓄積	情報共有と活用



業務フロー分析による課題と改善策の検討

- 購買・受注・在庫・製造・販売・管理の各業務の流れを綿密に分析
- 各業務の検討すべき課題を抽出し具体的な改善策を検討
- 新業務フローを描き現有システムの更新内容と次期システムの必要機能を明確化
- 作業を通し、今後、企業自らが情報化への方針や要求事項を検討するための基礎力を培う

平成16年度
沖縄県中小企業情報化モデル事業

5社の事例報告

株式会社 新洋

代表者名:新垣 守史
設 立:昭和27年
資 本 金:49,000千円
従業員数:91人
業 種:建設資材
住宅建設販売

木材販売業者として創業、住宅建材内装工事、住宅建設販売と業容を拡大する。

早くから中国や東南アジアの豊富な木材資源と人的資源に着目、海外の生産拠点づくりを進める。

本土、海外への市場拡大を目指す。

Aモデル企業 : 経営戦略立案からIT戦略策定

- 個性的な商品と経営効率化を柱に中期3カ年計画を策定する
- 経営効率の向上、新市場への積極展開、新商品開発を経営戦略とする
- 経営戦略を確実に実行するための手法としてBSCを導入する
- BSC構築作業を通して経営課題が浮き彫りになり、危機意識を共有する

タイガー工業株式会社

代表者名: 島袋 盛義

設 立: 昭和59年

資 本 金: 10,000千円

従業員数: 16人

業 種: 金属製品製造・卸

県内大手の総合金物卸商であるタイガー産業の子会社で主に製造部門を受け持つ。

大阪、福岡、仙台、東京の営業所を拠点とした親会社の全国的な販売網の中で、製造・販売を直結させるシステムが出来上がっている。

Aモデル企業 : 経営戦略立案からIT戦略策定

- 親会社受注型から自立可能な加工工場を目指して経営課題を整理する
- 社内情報共有化による業務効率化、人材育成、技術力向上等を重要経営課題とする
- 課題解決策として業務効率化・人材育成・情報化を一体的に進めて、ローコスト・オペレーションが可能な工場への変身を検討する
- 情報化による製造リードタイム短縮、情報の可視化、製造ノウハウのデータベース化等を重点情報化テーマとして抽出する

沖縄コンピュータ販売株式会社

代表者名:小渡 玠

設 立:昭和55年

資 本 金:50,000千円

従業員数:33人

業 種:ソフトウェア業

システム開発、保守運用、販売に至るまでのコンピュータ関連の幅広い事業分野を手がける。

特に土木建設関連業務に実績を有し、GISの開発にも早くから取り組み、この分野に技術・ノウハウを持つ。

Bモデル企業 : BSCによる経営戦略立案からIT戦略策定

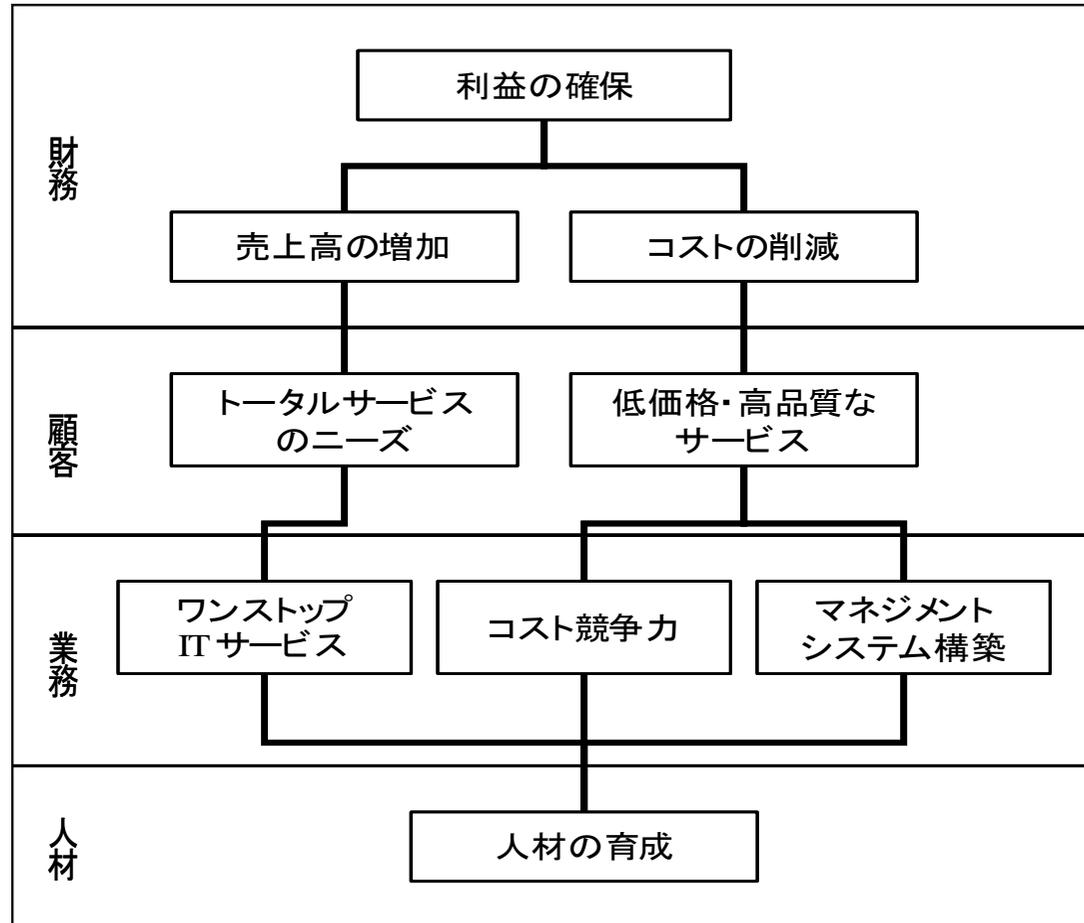
○SWOT分析で参加者の認識に相違が出るが議論を重ね合意形成を図る

○戦略マップの顧客の視点は「開発・保守・運用のトータルとしてのIT業務サービスに関する顧客ニーズに応えること」とする

○財務の視点のみではなく顧客の視点、人材育成の視点にもバランスよく目配りする大切さに気づいたことが大きな収穫となる

○戦略を日常業務に落とし込み、その実行を検証する仕組みづくりが今後の課題である

BSCの4つの視点による戦略マップの策定



株式会社 大川

代表者名: 外間 幸一
設立: 昭和44年
資本金: 45,750千円
従業員数: 110人
業種: 家具販売業

沖縄県の復帰前に創業した老舗の家具販売業。

復帰後に本土からの家具の流入などによって地域の多くの家具店が淘汰された中で、業態開発を進め、複数の業種・店舗を展開している。

Bモデル企業 : BSCによる経営戦略立案からIT戦略策定

- 複数の店舗のうち「高級家具・インテリアを扱う店舗」に絞りBSCを構築する
- 戦略マップの顧客の視点は「ビフォーアサービス・コミュニケーション・アフターサービスの三位一体の顧客サービス」とする
- 顧客の視点、学習と成長の視点の業績評価指標の設定に苦勞する
- IT活用のアクションプランとしてCRM構築による営業強化を打ち出す

株式会社沖縄教販

代表者名: 古堅 盛光

設立: 昭和28年

資本金: 20,000千円

従業員数: 73人

業種: 書籍卸・小売業

老舗の県内大手の書籍卸・小売業。創業当初は学校向け書籍を主体とするが、一般書籍と商品を拡大してきた。近年は、直営小売店の展開とコンビニ等の得意先チャネルの変化等が特徴的である。

Bモデル企業 : BSCによる経営戦略立案からIT戦略策定

- 社長自ら有効なマネジメント手法としてBSCに着目する
- SWOT分析の強みは「オリジナル商品」機会は「沖縄ブーム」とする
- 「県内市場は提案営業力強化、県外市場はIT活用によるオリジナル商品の提供」とする戦略目標の流れを戦略マップとして描く
- インターネットプロモーション、販売サイト構築、CRMの導入等のIT活用策を重要成功要因に設定する