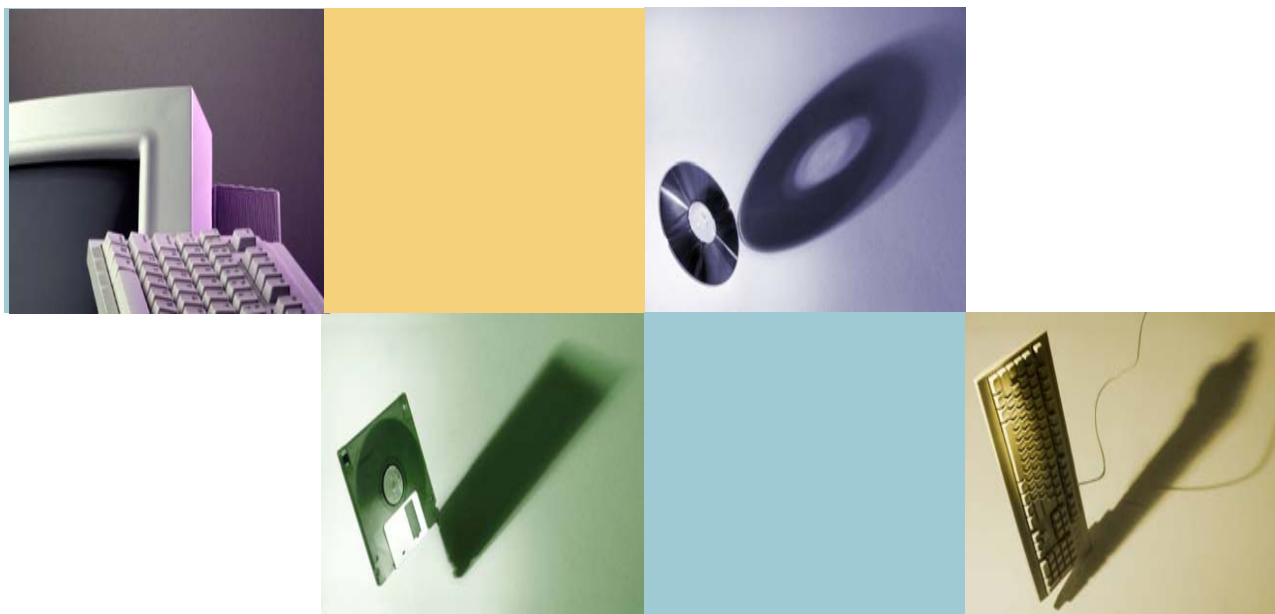


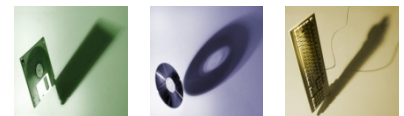
# 「気づきをValueに変える経営」



(株)ソピユア 代表取締役 大竹 清治  
2011\_01\_15

# Agenda

1. 会社案内
2. Case Study
3. Question
4. IT化の変遷(BM事業部)
5. 問題の本質(そこから何を学ぶか)
6. 我々の戦略とは何か(1)
7. 我々の戦略とは何か(2)
8. 我々の戦略とは何か(3)
9. \* \* \* \* \*
10. 言葉の本質
11. 気づきをValueへ
12. まとめ



# 1. 会社案内

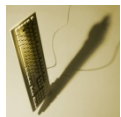
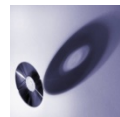


**Think** (真の思考＝読書・傾聴・討論・観察により醸成→創造)

**Balance** (品質とコスト・固有技術と管理技術)

**Speed** (反射能力)

- ・ 会社名 株式会社 ソピュア (SOPURE)
- ・ 所在地 本 社:千葉県成田市公津の杜4-11-2 公津の杜駅ビル201  
事 業 所 :千葉県成田市成田国際空港 第2PTBサテライトF1039
- ・ 設 立 平成4年4月1日
- ・ 資 本 金 2000万円
- ・ 代表取締役 大 竹 清 治
  - ・ 中央大学卒業
  - ・ (株)ブルックス・ブラザーズ・ジャパン
  - ・ (株)ソピュア設立
- ・ 事業内容 ビルメンテナンス事業部／カーブス事業部／経営情報システム部
- ・ 加盟団体 (社)全国ビルメンテナンス協会  
全国IBMユーザー研究会連合会



## 2. Case Study

今まで清掃業務の取引のあった中堅企業A株式会社が新たに工場を新設することになった。その清掃業務を受注するために(株)ソピュアの営業マンB君が訪問し見積を提出ところ、A社の担当者

C課長:「今まで掃除やってもらって特に問題ないし、ソピュアさんにやってもらいたいとは思っているのだけれど、他にも数社きているんですよ。しかも、この金額では、他社の方が安いし、あとどの位下げられますか。」

B 君 :「月額100万円の見積ですが、あと数万くらいなら下げられるかもしれません」

C課長:「いやあ～、数万じゃ話になりませんよ。最低15万位は下げてもらわないと」

B 君 :「そうですか、上司と相談して再度、見積を提出させていただきます。」

B 君 :「D営業課長、どうでしょうか？20万さげると利益をとるところか赤字になりますか・・・」

D課長:「売上は欲しいけど、業務課長に赤字の物件をとると文句言われるし、相談してみるか」

D課長:「E業務課長、この物件、とりたいんだけど何とかなる？」

E課長:「冗談でしょ、業績管理システムから人件費、資材費、その他諸経費を細かく計算して積み上げた数字だし、これ以上下げられないし、時間も9時から16時で時間も固定されて人件費も下げられないよ。既存現場の利益を潰してとんとんになっちゃうよ」

D課長:「そんなこと言ってたら他社が入ってきて、既存の物件までとられてしまうかも。」

そっちだって既存のお客さんがなくなっただいしょ。」

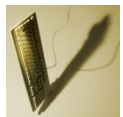
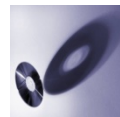
E課長:「我々では判断出来ないんで部長に決めてもらうしかないね。売上優先か利益確保優先か。どっちをとるのか」

.....部長判断.....

F部長:「社長、ここ数年価格競争やダンピングに巻き込まれっぱなしで、会社の業績も徐々に落ち込んできて、このまま、いつまで持ちこたえられますかね。」

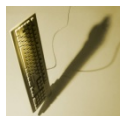
経営者:「ん～、もっと細かく管理して作業効率を上げる必要があるな。」

ITCの〇〇さんに聞いてみよう」

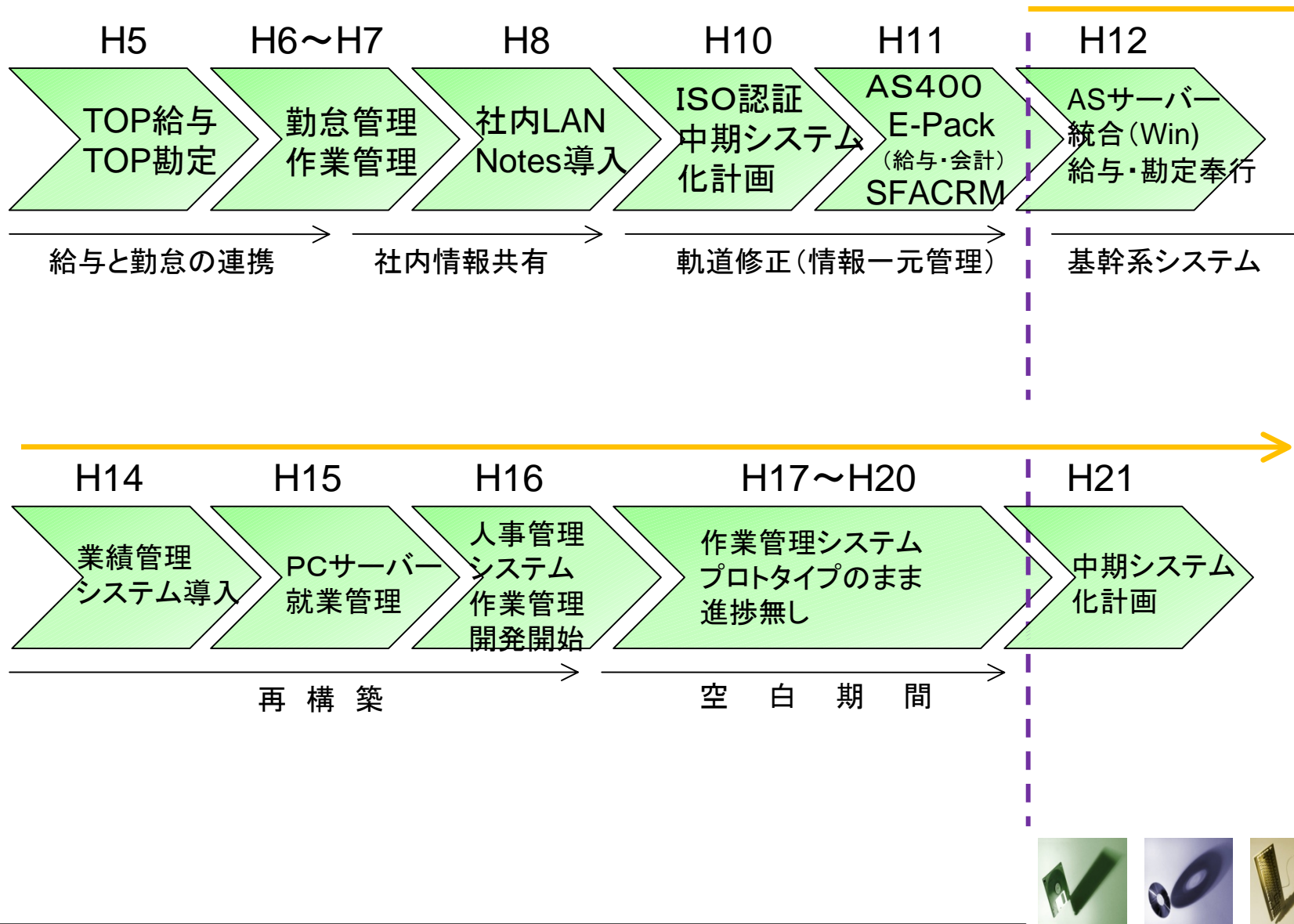


# 3. Question

1. 判断するに際して不足情報は？
2. あなたの判断は？ 受注 or 失注
3. その理由、判断基準は？
4. この会社の問題点は？
5. 何が課題か？ITCとしてどこから手をつける？
6. その理由は？



# 4. IT化の変遷(BM事業部)



# 5. 問題の本質(何を学んだか)

・経営者の言う「現在、抱えている経営課題」は、本当の課題？

## 【経営者】

- 様々な問題の因果関係を整理せず何を本当に解決すべきなのか理解しているか？
- 目の前にある問題が最重要経営課題と勘違いしていないか？
- 効率を上げることだけで企業が存続すると勘違いしていないか？
- コンサルが解決してくれると勘違いしていないか？
- 期待値のみが膨れあがっていないか？

## 【コンサル】

- 顧客の「勘違い」にだまされて振り回されていないか？
- 「こういう機能があると便利だよな」に騙されていないか？
- 検収結果は、バグがなければOKなのか？

## 【経営者としての学習点】→ 戦略なき組織

「中期システム化計画は、企業の経営戦略の中の戦術として位置づけられるべきであり、システムを計画的に導入することだけの計画ではない。」

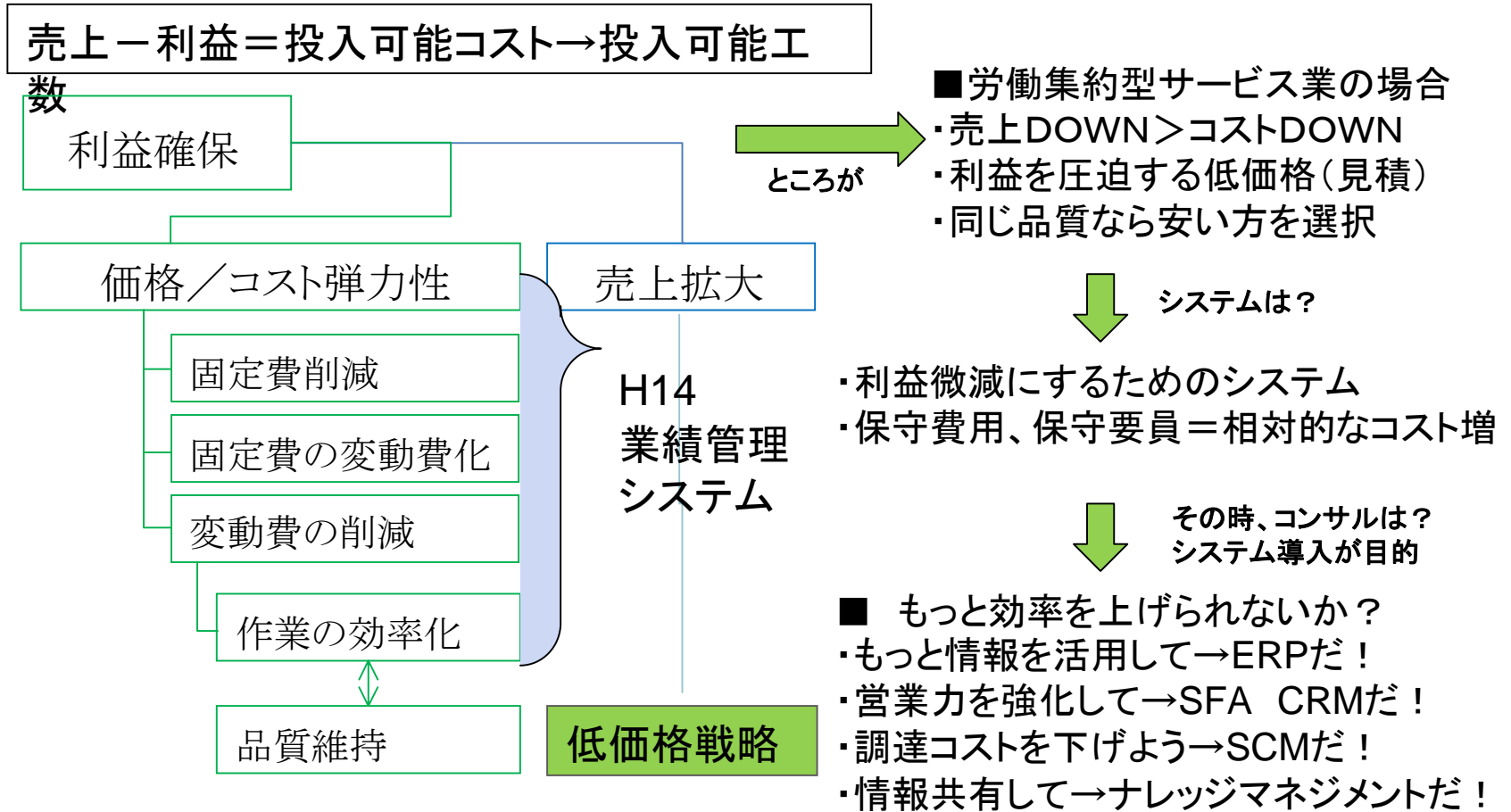
## 【コンサルへの期待】

「上流工程への理解とシステムからアウトプットされる効用への更なる関心」



# 6. 我々の戦略は何か(1)

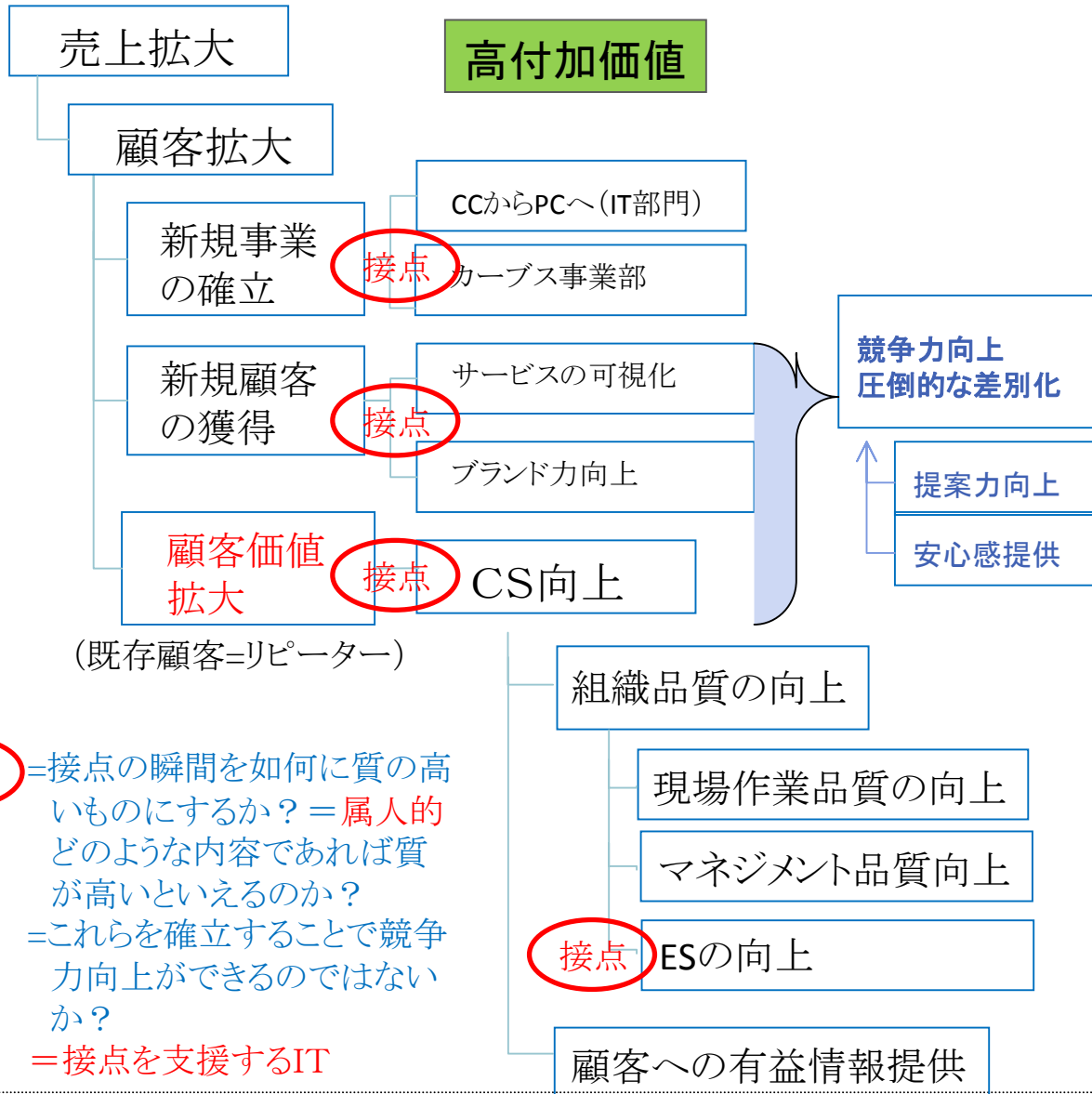
戦略: 特定の目標達成のために総合的な調整を通じて力と資源を効果的に運用する  
技術・理論



- 内部管理に焦点を置いたシステムだけでは、企業存続は厳しい
- 本当の問題は、売上拡大が出来ないことにある



# 7. 我々の戦略は何か(2)



Q: 何故、お客様は、あなたの会社を選んだのか？

A: 資本関係があるから  
知り合いだったから  
安かったから

A: 他社と全く違って〇〇が  
すばらしいから  
他社には無い〇〇を  
持っているから

顧客に対して、他社では真似の出来ない自社の価値を  
認知させられるか。

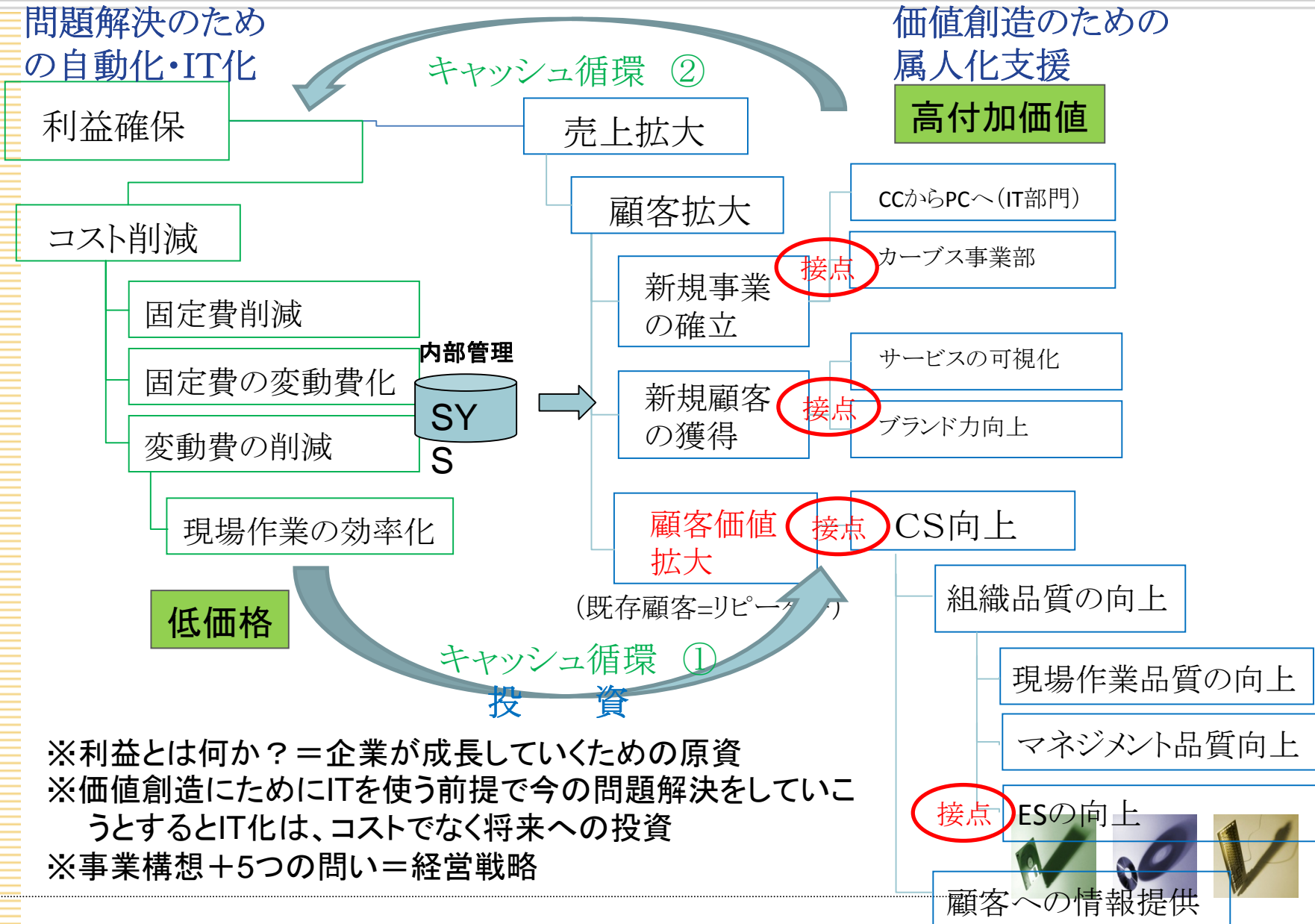


**圧倒的な競争優位  
差別化戦略**



**接点** = 接点の瞬間を如何に質の高いものにするか？ = 属人的  
どのような内容であれば質が高いといえるのか？  
= これらを確認することで競争力向上ができるのではない  
か？  
= 接点を支援するIT

# 8. 我々の戦略は何か(3)



※利益とは何か？ = 企業が成長していくための原資  
 ※価値創造のためにITを使う前提で今の問題解決をしようとする  
 とするとIT化は、コストでなく将来への投資  
 ※事業構想+5つの問い=経営戦略

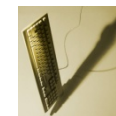
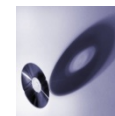
# 10. 言葉の本質

本質＝あるものを成り立たせている、そのもの独自の性質。外側に現れるものではなく、内側、もしくは奥底にある変化しない部分

## 〔例題〕

1. 暗黙知と形式知
2. 標準化
3. マネジメント
4. 仕組みと仕掛け

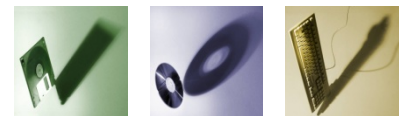
これらを正しく理解しているかどうかで作られるシステムの質が変わる  
本質を理解しようとする行為は、思考の深さを産み新たな気づきを産む  
＝気づきが経営を変える！  
＝言葉をもっと大事に！



# 11. 気づきをValueへ

## ■ 気づきを経営に活かす ■

1. ビルメンテナンス業界とIT業界の悩みは同じ  
→我々の問題解決や価値創造の手法はIT業界でも取り入れられる可能性がある
2. 掃除屋の我々は企業競争力を弱めているのではないか  
→掃除を請け負うのではなく企業の中でのコンサルとして社員に研修してはどうか
3. ITコーディネータは、中小企業の経営基盤をITを通して支えるのが仕事  
→でもその前に、上流工程から下流工程のそれぞれのスペシャリストをコーディネートしてチームで仕事をするともっと価値創造ができるのではないか
4. ITは標準化という名の下に属人化を否定しているのではなく肯定するものである  
→ITが人に気づかせる属人化を支援するものになり得る=CUBE



# 12. まとめ

1. 問題の本質を見抜く(何が本当に問題なのか)
2. 概念を正しく理解する(個別具体的な説明ができる上で話す)
3. 言葉を大事にすることで思考の深さを鍛える
4. 思考の深さからくる様々な「気づき」を盛り込み具現化する(戦略、IT )
5. 一緒になって上流工程から下流工程まで実現に向けて考えてくれる相手を探す
6. 何をしたいか、まず発注側、自らがしっかり考え伝える
7. 価値創造に正解はなく失敗はつきもの、成功するまでやる覚悟を持つ
8. お互いにリスクを取り合い、お互いに仕組みを作り込む
9. スタートして都度、原点を振り返る(そもそも)

