

新事業支援部 CIO育成支援プロジェクトマネージャー 摩文仁一雄

【ポイント】～ビジネス開拓でのITの積極的な利用と棚卸ビジネスの工程管理の強化～

アセットインベントリー株式会社（以下アセットインベントリー）は、米国の棚卸業務代行のビジネスモデルを日本に持ち込み市場をリードしている。積極的なIT活用で新規顧客を確実に獲得し計数管理も充実させてきた。中小機構の支援も営業管理等から今回のe-ラーニングの導入で棚卸業務の工程を充実させ将来予定している上場も確実に視野に入ってきた。また、資産管理業務という地方自治体や大学等の図書館の蔵書管理など新規のビジネス分野にも積極的に取り組み確実に受注売上を伸ばしてきている。今後もハンズオン支援を上手に活用し上場までたどり着けるよう支援を行いたい。

企業概要

- ▶ 企業名：アセットインベントリー株式会社
- ▶ 業種：棚卸業務代行
- ▶ 本社所在地：千葉県柏市あけぼの4-3-23
- ▶ 資本金：150百万円
- ▶ 設立：平成2年12月
- ▶ 売上高：1,734百万円（平成20年12月）
- ▶ 従業員数：47名



代表取締役 洞 定治社長

洞社長は元商社マンで、米国勤務時代に棚卸代行ビジネスに出会った。90年代当時は日本では定着していなかった棚卸ビジネスであったが、その市場の有望性に目をつけ最大手の米国WIS社の棚卸ビジネスモデルを日本に導入するため業務提携・会社設立を行った。

このビジネスの主要な顧客は小売業で、商品の数量・金額をハンディターミナルを使って、閉店後から開店までの夜間を中心に作業を行っている。棚卸業務は顧客の棚卸時期に集中するので、多くのクルーを確保しチームで、また閉店している間に短時間で、大量の商品の精度の高いカウントを行う。また、棚卸カウントだけでなく、棚卸作業終了後現場で速やかに顧客にレポートを提出したりするため、ITに投資を行

ってきており、顧客のニーズに細かく対応できるようになっている。

業務の性質上顧客情報に関するセキュリティは重要でISO9001の認証に続き、ISO27001（ISMS）の取得も行い内部管理体制はしっかりと構築されている。

また、最近では棚卸業務とあわせ、資産管理の規制強化に対応するため新規の事業領域として地方自治体や大学等の図書館の蔵書管理など新たな市場の開拓も積極的に行っている。



ハンディ端末



顧客先で棚卸作業

支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



摩文仁一雄
CIO育成支援プロジェクトマネージャー

アセットインベントリーは以前から中小機構の専門家継続派遣制度によるハンズオン支援を活用し、「営業要員育成」「人材育成」等を行ってきた。結果としては、数値管理の徹底や営業担当制を行い顧客満足度の向上につながってい

る。また、HPを利用したSEM（Search Engine Marketing; 検索エンジンから自社Webサイトへの訪問者を増やすマーケティング手法）とe-セールスのTelマーケティングを活用し毎年約50件以上の新規顧客開拓と、売上数字の見通しがしっかりできるようになってきている。

今回は、棚卸業務そのものの工程の管理をしっかり行うことができるよう社員教育の充実をはかるため「eラーニングの導入」をテーマとして設定した。単にeラーニングを導入するのではなく、社内での人材育成ができるようCIO候補者を選定し、自社での企画・運用については営業展開に活用できるよう支援計画を立案した。すでに教材は存在するが、eラーニングを活用することにより短期間でより効果的な教育が可能となり、集合教育との併用でスタッフのレベル向上が図られるように運用面での業務の見直しも併せて行った。

支援内容と支援成果

支援テーマは「eラーニングシステムの導入」で棚卸業務の工程の充実を図ることである。同時にCIO育成支援として、CIO候補者を選定しプロジェクトを通じてOJTでアセットインベントリーのCIOを育成することにある。プロジェクトとしては、CIO候補者を中心として要件

定義・ベンダー選定・プロトタイプ構築等の作業をこなしてきた。必要とするeラーニングはどうあるべきか、また世間でいろいろ出回っているeラーニングツールの比較、社内で行うかなどいろいろ紆余曲折があったが、身の丈に合ったシステムが構築できるまでにメンバーのIT力が付いてきたように思える。

社長自身は、プロジェクト活動には常に参加するのでなく、大きな意思決定や方向性を決定するときに意見を述べる形ではあるが、チームに対する信頼がそのような形になったといえる。CIOの人材育成も順調に行われた。

現在はパイロット的な特定顧客向けのeラーニングシステムであるが、今後は顧客を巻き込んだ形でのeラーニング教材の作成も視野に入れていることから、今後の顧客の定着化や新規開拓に効果を発揮するであろうと期待できる。

経営者のことば

以前支援いただいた営業関連の改善で確実に売上が読めるようになり、今回は棚卸作業という工程の充実が行えるようになりそうです。今後はすでに社内でチームを組んで取り組みつつあるが、さらに専門家派遣制度を活用し、レベルアップを図るとともに上場も視野に入れ内部統制なども取り組んでいきたい。

業務に組み込まれた関連システム

