設置戰略情報室的提案

１.課題

市場ではネットワークとシステムの多様化が求られ、SI（System Integlation）事業の競争が激化しています。当社の直近３年の売上高は横ばいの傾向にありますが、政府の規制改革とイノベーション推進により今後は鈍化が予想されます。現行の３つの営業体制による横並び体制は、迅速で機動的な営業推進が打ち出せていません。営業が持つノウハウはそれぞれでクローズされ、実践的な共有がなされいないからです。非効率な営業体制は早急に改革する必要があります。

２.方向性

このような課題を解消する方向性は、現在の営業体制の抜本的見直しです。提案したいのは、各部が持つ経営資源を有効活用できるセクションを設置することです。新セクションの設置によって、現場情報の吸い上げ、スピーディーな対策と営業戦略の立案、情報蓄積による改善が効果的にサイクルする体制づくりを行います。それには情報を一元化する戦略セクションの設置が最適です。

３.提案内容

現行の３つの営業部を束ねる「戦略情報室」を設置します。この戦略情報室は、各営業部のノウハウを使ってシナジー効果を生み出すためのディレクターの役目を持ちます。同部は執行役員３名と外部役員２名から構成し、オブザーバーとして社長と専務の２名を含みます。同部は常に有機的なつながりを持ち、定期不定期に関わらず、臨機応変に会議や運営を進めれるものです。

【戦略情報室の役割】

①３つの営業部の人材、情報、ノウハウを使い、顧客満足度が最大化する戦略を立案・実行する。

②関連企業の特長を活用し、当社の技術力を生かしたシステムを開発する方向性を定義付ける。

③戦略情報室がスムーズに稼働するように、各種分科会を設立してその運営の権利を有する。

４.新組織骨子

戦略情報室は営業部と開発部と随意的な意見交換を行います。そこでは実情を反映する正確な情報を交換し、正確な分析と改善を行います。同時に、営業分科会と技術分科会を有します。営業分科会は、同業他社や市場動向などの現場で入手した情報を元に対策と改善を検討します。技術分科会は、市場の技術情報をスピーディにキャッチして、傾向を分析したり対応を検討します。