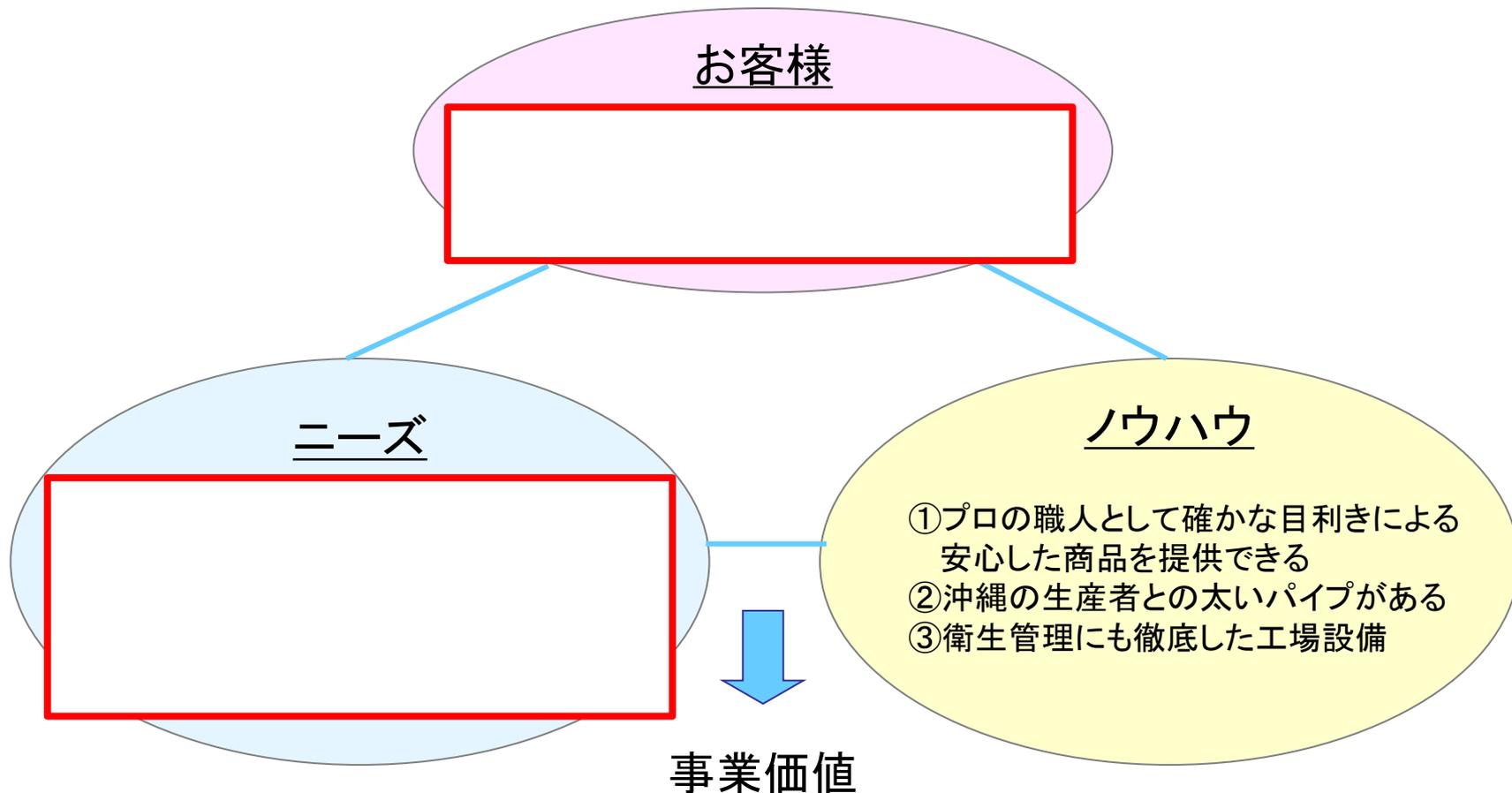


課題1:社長の思い

【ワークシート】

経営理念	沖縄の優れた水産物および加工品を全国そして世界へ発信流通する
社長の思い	ビジョン（3年後）
戦略目標	（3年後）

現状(As-Is)事業ドメインと事業価値



マグロを中心にした水産加工業および販売業者

課題3: 業界特性分析

【ワークシート】

現状の(As-Is)業界特性表

顧客	
仕入先	
チャネル	
競合企業	
新規参入	
代替品	

課題4:SWOT分析①

【ワークシート】

	項目	SWOT
1	リピート顧客が多い	
2	事務処理も手作業レベルが沢山あり、繁忙期の業務負担が多く臨時アルバイトで対応している	
3	大手流通業者の系列化がさらに進む	
4	飲食店の廃業が増えている	
5	社内の高齢化がすすんでいる	
6	消費者の魚離れがすすんでいる	
7	漁獲量が減少し、価格も高騰している	
8	原材料価格の高騰が進む	
9	物流コストが年々増加している	
10	今のところ財務体質は健全である	
11	消費者の食に対する信頼が過敏になっている	
12	業務システムが別々(卸販売と通販)で全社データの集計が遅い(1ヶ月遅れ)	
13	海外から安い水産物が入って来ている	
14	鮮度と品質には自身を持っている	
15	社内にIT専門家がない ※専務が兼任	
16	大口業者から産地証明書や製品ロットの表示と追跡管理(トレーサビリティ)を要求されている	
17	パソコンを使いこなせる人材が少ない ※特に現場	
18	工場の衛生管理は徹底している(温度記録と定期的なノロウィルス検査を実施)	
19	商品を目利きする能力に優れている	
20	若い人材の育成が出来ていない	

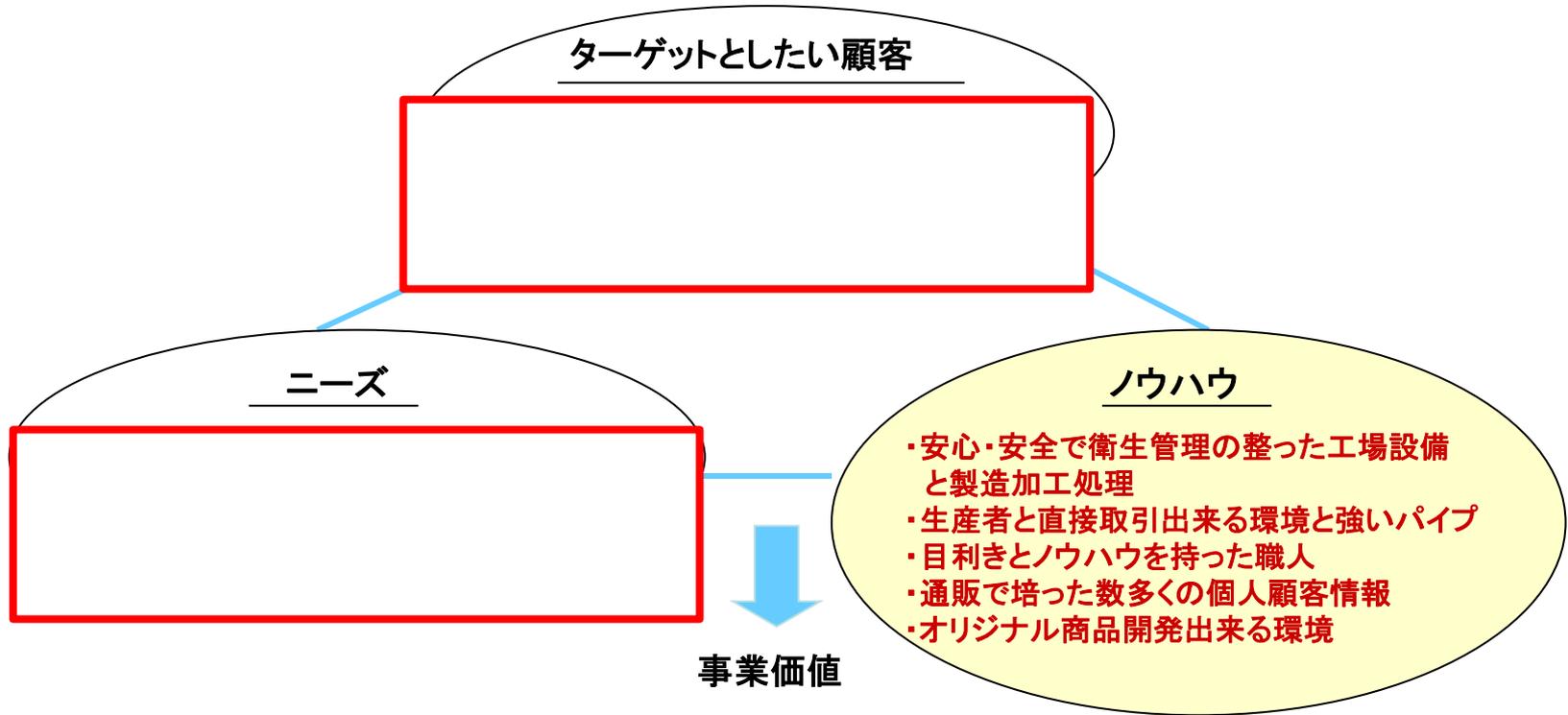
課題4:SWOT分析②

【ワークシート】

	項目	SWOT
21	工場生産加工→出荷作業において12月は戦争状態でミスも増加する	
22	飲食店および小売業者が直接生産者と取引されるケースが増えている	
23	海外の食文化の変化による輸出産業が伸びている ※日本食ブーム	
24	楽天などのショップサイトで退店する通販業者が増えている ※利益が取れない	
25	価格競争のさらなる激化	
26	付加価値の高い商品を求める顧客も増えている ※高級および品質重視	
27	高齢者のネット人口も増えていて、スマホの普及が急速に伸びている	
28	顧客のクレーム対応がきちんと出来る人材が少ない	
29	海外からの観光客の増加に伴い免税店が増加している	
30	資材(包装、副資材)の高騰	
31	製造ロスや歩留まりが把握出来ていない、原価も大雑把 ※どんぶり勘定	
32	在庫の管理が徹底されていない ※廃棄ロスなどは記録していない	
33	仲卸への支払サイクルが短い(10日以内に現金払)	
34	中央卸売市場に隣接していて、最新の情報を入手しやすい	
35	海外進出する飲食店チェーンが増えている ※ASEAN諸国	
36	外国語対応出来る従業員がいる(中国語、韓国語、ベトナム語)	
37	大口の通販業者から新規商品企画の依頼が増えている ※マグロ漬けが大ヒット	
38	6次産業化に対する、国および地方自治の補助事業が盛んになっている	
39	業界でAI・IoTなどの先端IT技術の導入事例が出始めている	
40	店頭販売で顧客からキャッシュレス対応を望まれている(一部しか対応できていない)	

課題5:あるべき姿(To-Be)事業ドメイン分析【ワークシート】

あるべき姿(To-Be)事業ドメインと事業価値



沖縄産食材のブランド化と全国・世界へ流通させる企業

As-Is と To-Be の ギャップ

知名度と流通および宣伝ノウハウ不足

課題6:重要成功要因(CSF)の抽出

【ワークシート】

重要成功要因(CSF)		機会(O)	脅威(T)
強み (S)		強みを活かす	強みを活かして脅威を機会に
弱み		弱みをチャンスに	

課題7:重要成功要因(CSF)の優先順位付け【ワークシート】

優先順位	重要成功要因(CSF)	ニーズ	経済性	実現性	説明
	①生産者情報、生産日などを表示して消費者に安心感を与えるトレーサビリティシステム				食の安全、安心が望まれている。生産者情報、生産日などトレーサビリティを確立して消費者に安心して買っていただく。
	②ネット通販事業のさらなる強化を図る(高級志向と安価志向の2本柱)				高級品等の付加価値の高い商品を望む顧客と、品質には問題はないが、形が悪かったりキズが付いていて安価な商品の2分野の販売形態を行う
	③オリジナル商品の企画開発と販売戦略				沖縄産食材を使い、他の食品製造業者とタイアップしたオリジナル商品の企画開発を行い、県外へ販売を行う。ものづくりや6次産業化の補助事業の活用申請を行う。
	④商品管理を徹底する(生産者、生産日、賞味期限、消費期限などの記録、管理)				商品管理および衛生管理面の設備とそれを利用して製造された商品を説明する。
	⑤海外の観光客に対応できる環境作り(言語表示とマニュアル)				増加傾向にある海外顧客(東アジア圏)に対応する、多言語表示や単語レベルで会話を出来る教育やマニュアル整備と免税店許可
	⑥地域のお客様との関係を強化する(自社店舗の地場密着の強化)				近隣地場顧客の強化を図り(原点回帰)現金売上(日銭)を増加させることでキャッシュフロー効果を図る
	⑦適性在庫の把握と維持管理、商品原価の適切な把握				在庫ロスや期限切れによる廃棄ロスを軽減を行い、効率の良い在庫回転を行う、また商品の原価把握も詳細レベルまで管理して利益の計算の制度を上げる。
	⑧分断されたシステムのデータ連携を図り業務の効率化とスピード化を図る				卸、通販、店舗のそれぞれが別々のシステムで運用されているため業務の重複作業が生じている。
	⑨人材育成の為に、ベテランからの教育を定期的実施する				ベテラン社員は、経験豊富で知識も備わっている職人である、しかし、そのノウハウが若手には直接指導する事が少ない。
	⑩顧客管理の強化を行うための、CRMシステムを導入する				通販顧客と店舗顧客データの連携が出来ていない、ギフトシーズンなどに向けて統合管理することで相乗効果を図る。

課題8:あるべき姿のビジネスモデル

【ワークシート】

経営理念

沖縄の優れた水産物や農産物および加工品を全国そして世界へ発信流通する

ビジョン

トレーサビリティ確立による信頼性向上

二極化する顧客に対応したネット販売

オリジナル商品の販売拡大

1. 財務の視点

(儲かるか?)

売上:3年後に8億円

ネット販売比率 65%

生産者直接仕入割合 30%以上

2. 顧客の視点

(お客に喜ばれる?)

リピート率75%

新規150件/月

口コミによる
情報発信

新規企画
2件/月

ネット上の
知名度向上

信頼出来る商品
の製造と提供

KGI
Key Goal Indicator

KPI
Key Performance Indicators

3. 業務プロセスの視点

(仕事の質は良好か?)

4. 人材と変革の視点

(人や設備が向上しているか?)

IT経営の
勉強をする

従業員の
教育支援

生産者直接
仕入先開拓

週1回実施

凡例

ビジョン

重要成功要因
(CSF)

経営課題

トップ戦略目標
(KGI)

戦略目標
(KPI)

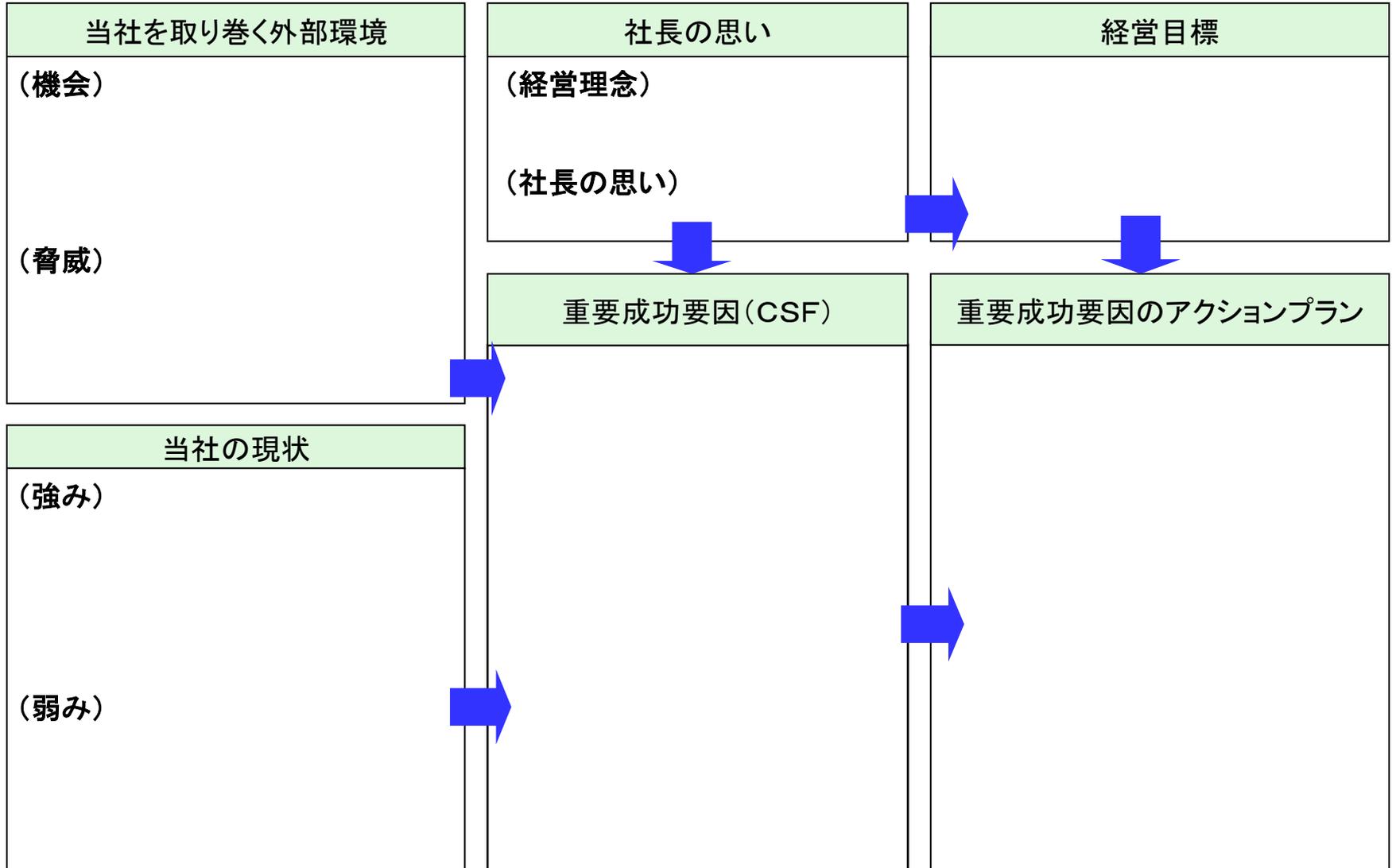
課題9:アクションプラン立案(重要成功要因アクションプラン)【ワークシート】

1、ネット通販事業のさらなる強化を図る(高級志向と安価志向の2分野)を中心にCSF実現に向けてのアクションプラン

ビジネス競争力	1年目	2年目	3年目
経営競争力	<ul style="list-style-type: none"> ・IT経営の勉強 ・経営戦略～IT戦略策定、実行 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略～IT戦略評価、見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略～IT戦略評価、見直し
新しい需要・顧客の開拓力	<ul style="list-style-type: none"> ・二極化に対応したショップサイトの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客情報の一元管理 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客成長戦略
業務プロセス力			
顧客サポート力			
仕入強化	<ul style="list-style-type: none"> ・こだわりの持った生産者とのパイプ強化 ・地元の美味しい食品生産者の取引先開拓(水産物だけに限定しない) 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産者直接取引量の拡大 ・専属的な契約生産者の創出 ・生産指導 etc 	<ul style="list-style-type: none"> ・かりゆし水産オリジナルブランド商品企画開発
商品調達力	<ul style="list-style-type: none"> ・優良生産者の開拓 ・商品カテゴリの拡大 		
IT活用力	<ul style="list-style-type: none"> ・PC利活用の指導、教育 ・仕入在庫パッケージソフト導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・適正在庫量の管理システム化 ・原価計算システムの導入 ・トレーサビリティシステムの検討 ・ネット顧客データの一元化 	<ul style="list-style-type: none"> ・トレーサビリティシステムの導入 ・各種基幹データの連携

課題10: 経営戦略企画書(概要)作成

【ワークシート】



課題11: AI・IoT活用ビジネスモデル企画

【ワークシート】

サービス名:

KP(キーパートナー)	KA(キーアクティビティ)	VP(提供価値)	CR(顧客との関係)	CS(顧客セグメント) IT化が遅れており独自で AI・IoT導入ができない 県内の中小規模の 水産加工業者
	KR(キーリソース)		CH(チャネル)	
CS(コスト構造)			RS(収益の流れ)	

課題12:IT成熟度評価

【ワークシート】

IT競争力	IT成熟度レベル					
	0	1	2	3	4	5
IT活用力						
IT人材力						
IT企業文化						
ITインフラ						

(記載方法) △ : 現在 → ○ : 1年後 → ◎ : 2年後 ➡

課題13:IT経営アクションプラン立案

【ワークシート】

<ガントチャート>

◆:重要成功要因	1年目	2年目	3年目
<全体スケジュール>			
<IT化 個別スケジュール>			

