

・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。
 ・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。
 ・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。
 ・他資料へ引用・転載は一切できません。

ケーススタディ：提案書で決める

提案依頼

K社は紙類、カード類の卸を行なっている企業であり、従業員54人、売上高25億円である。K社では10年前にNH社よりオフコン、業務パッケージシステムを導入した。5年前にはNH社のオフィスサーバーへリプレースし、このオフィスサーバーもリース切れを迎えることとなった。社長はこれからの卸売業は情報武装が体力と考え、社内に業務改革委員会を設け、若手を中心とした現場のリーダクラスをメンバーとして新システムの検討を命じた。3ヶ月でスペックがかたまり、以下のITベンダーに提案書・見積書を求めることとした。

- ・NH社・・・大手コンピュータメーカーのN社の子会社。中小流通業をそのターゲットとしている
- ・U社・・・当社のカード事業で取引があったシステムディーラー
- ・M社・・・当社の印刷事業で取引があったシステムディーラー
- ・FJ社・・・飛び込みの営業の名刺より。大手コンピュータメーカーの子会社であるシステムディーラー
- ・O社・・・ERPパッケージで有名
- ・WS社・・・K社と同業のP社で実績あり

K社は東京の間屋街にあるが、K社にはL社という子会社の紙・カード加工製造業があり、栃木県矢板に工場を持っていた。業務改革委員会では現在のオフィスサーバーの財務・販売管理という卸売業部分だけでなく、L社を含めたいわゆるサプライチェーンマネジメントを実現しようとしていた。

後 略