

業界再生 = (経営+IT) × 改革メソッド

— 活かす IT・伸びる経営

経済産業省推進資格 IT コーディネータ 天川 龍介: r y u @ g l a s y s . c o m

小規模企業の IT 経営デバインド

グローバル経済はサブプライム、原油高が大きなトレンドを作っ
てしまい、年後半はかなりシンドイ状況です。その中でも輸出企業は結構頑張
っていき、そんなに落ち込まないと予想されています。問題は国内だけを相手
にしている企業、その代表が小売業です。売り上げを追うにはかなり厳しい状
況のようです。



さて、今回は純粋な IT についてのテーマです。

デジタルデバインドという言葉をお聞きになったことがあるでしょう。情報入手の格差によって、経済的身分制度のようなグループ格差が生まれることを表しています。

これに似た造語で、IT 経営デバインドという言葉があります。IT 経営へ

の取り組み具合で、経済的格差が出てくることを示すためのものです。

経済産業省は、ほぼ一貫して IT 経営をするよう薦めていますので、このテーマを語る時によく使われます。そして、この格差が年々拡大していることを危惧しています。

表をご覧ください。この対象になった企業は、業種業態を絞っていない全業種ですから、ウチの業界は関係ないと言われるかも？ (ウチの業界は特別という視点はそろそろ捨てましょう。IT に限ってだけでも)

まあ日本の平均として見てください。表を見れば一目瞭然、色が濃くなったところの格差がひどすぎることを示しています。その上で、この差がひどくなるばかりなので、ホントにヤバイと言われているのです。

この業界はどうか？

この表を見ながら思ったことは、この業界は日本の平均より、もう少し下かな？、でした。小売り・問屋・メーカー間で、電子メールが普通の情報交換手段であるとは言えないでしょ？ これまでお付き合いしてきた企業でも、メールの返事がないほうが多く、電話で確認するハメに陥ることがシバシバです。この状況はもう「普通」ではありません。

一般消費者が、携帯メールを普通に使っているはずなのに、どうして小売店が使わないのか？ 販促手段に活用しないのか？

普通では考えにくいと思うのは、私の意見ではなく、この表と見比べてみても日本の常識と言えませんか？

レベル1からレベル2へ

お願いします。IT 経営に限り、業界レベルは五段階評価の1であると認識ください。まず、電子メールをビジネスツールとして普通に使うことを目指しましょう。それができてレ

ベル2の入り口くらいでしょう。

実際に、電子メールを使いこなせると、情報伝達のロスが減ることは証明されています。小売店にとっては販促費用の軽減になります。面倒なこともあります、いいことのほうが多いからみんなが使っているとお考え下さい。

「ウチの客は年寄りばかりだから……」は今だけです。この10年、IT に何も取り組まなかった企業は、次の10年も同じだと思われるのでしょうか？ 同じ商品の対象客が10歳若くなる……今の50歳が60歳になるんです。私は今51歳ですが、私の周りにいる同世代の一般消費者で、メールが使えない人はいません。

単店活用から共同活用へ

同時に考えてもらいたいの、単店での IT 導入を共同導入・共同活用に切り替えてもらうことです。

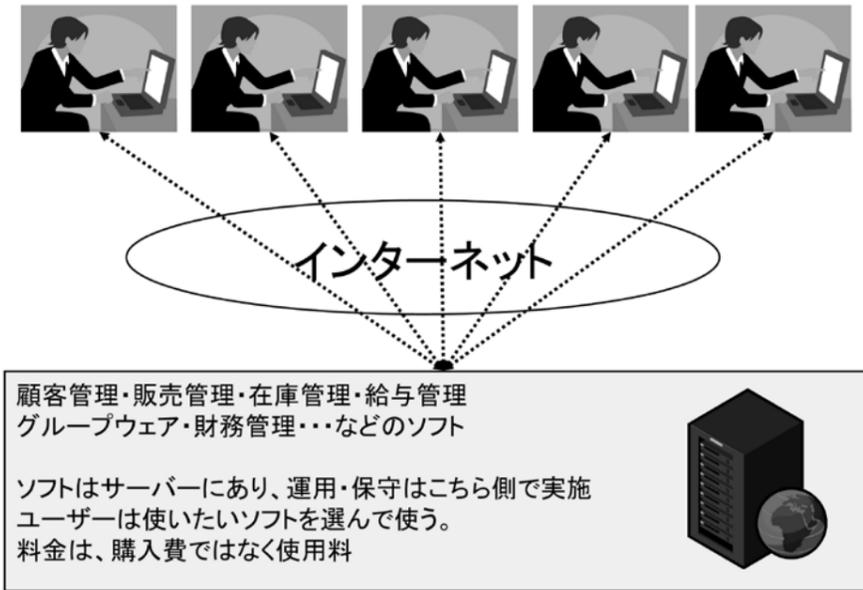
IT と聞いて、使えないから入れないというより、使えるかどうかかわからないものに金を払うのがイヤダというのが本音でしょう。この壁が取り払われようとしています。

POS のソフトが月額 5000 円で使えると言ったら驚かれますか？ この会社、存在しています。しかも、評価もまずまずです。ほんの少しですが、業界での導入もあります。

どうしてこんなに安いのか？ これを実現した手法が、SaaS と呼ばれるソフト利用方法です。(イメージ図参照)

ソースと呼び、ソフトウェア

SaaS のイメージ図



顧客管理・販売管理・在庫管理・給与管理
グループウェア・財務管理…などのソフト

ソフトはサーバーにあり、運用・保守はこちら側で実施
ユーザーは使いたいソフトを選んで使う。
料金は、購入費ではなく使用料

アズ ア サービス、の略です。その名のとおりに、ソフトをサービスとして提供する。つまり、パッケージのようにソフトをカタマリとして買うのではなく、継続的なサービスを使いたい時に使う。料金は使う分だけという発想です。

例えるなら、やせたいと思った時、運動器具を買うのではなく、スポーツクラブに所属するのと同じと考えてください。自前で買うとしたら大変なスポーツクラブの設備を、少な

い会費で使えるように、かなり本格的な設備が安価で使えます。

単店で導入しても、これまでよりかなり安いのですが、共同導入したらもっと安く済みそうに思いませんか？ その上で眼鏡業界の特徴を反映してもらえば、使いやすいソフトが安価で手に入ります。そして、この導入ソフトを業界標準にできれば、どのお店でも同じソフトが動くようになったら、とんでもない効率化ができると断言しておきます。

IT化はどこまで進んでいるか？

(規模: 会社数)

| IT活用内容 | 大規模: 2% | 中堅: 3% | 中規模: 10% | 小規模: 84%/5人以下 |
|---------|---------|--------|----------|---------------|
| 電子メール | ○ | ○ | ○ | ○ |
| ホームページ | ○ | △ | ▲ | × |
| グループウェア | ○ | ○ | ▲ | × |
| オフィス系 | ○ | ○ | ○ | ▲ |
| 給与計算 | ○ | ○ | ○ | × |
| 財務会計 | ○ | ○ | △ | × |
| 販売管理 | ○ | ○ | △ | × |
| 仕入在庫管理 | ○ | ○ | × | × |
| EDI | ○ | ○ | × | × |
| CRM・SFA | ○ | △ | × | × |
| ERP | △ | × | × | × |

普及度 = ○: ほぼ100% △: 半分くらい ▲: 少数 ×: ほぼゼロ
経済産業省関東経済産業局配布資料より

天川 龍介

1956 年生まれ

眼鏡小売業界経験は 16 年

店頭販売はもとより、チェーン店

本部にて販促・営業企画を担当

POS システム開発プロジェクト

リーダー

現在、合資会社グラス代表

1997 年上級システムアドミニ

ストラータ合格

2002 年 IT コーディネータ認定・

同インストラクター

HP=http://www.glasys.com

