

# 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

# e - コマース & E D I ( 5 )

さて、またシリーズに戻ります。e-コマースのほうは実際にサイトも作りましたので、ここでひと段落とします。本当に大変なのは、サイトを造ることではなく運営していくことです。私の場合、皆さんの想像以上に多方面で動いている関係上、サイト運営の優先順位を上位に持つことができません。まあ、ゆっくりやらしてもらいます。では、EDIの話を始めます。



### EDI

日本語訳は、電子情報交換です。電子的にデータを交換することすべてを総称しますので、e-コマースもEDIに含まれると考えられます。

これと似た言葉で、EOSというのがあります。これの日本語訳は、電子受発注機構です。お気づきでしょう。EOSはデータの交換の中でも、受発注に限られた概念です。これもEDIに含まれます。

IT業界では、既にEOSの時代は終わっておりまして、EDIの話が普通に交わされます。つまり、情報の種類に関係なく、データが自由に行き来する仕組みが最低ラインの話に

なっています。かつ、流通業界のTOPでは、次世代EDIの構想がほぼ固まってきておりまして、実際に構築する段階に入りそうです。

これらが実現しますと、流通効率化がますます進みますので、小売段階での価格上昇原因のひとつが排除されます。よって、主たる日常消費アイテムの価格は、世界的な物価高騰原因を除けば、安定もしくは下降していくと思われまます。

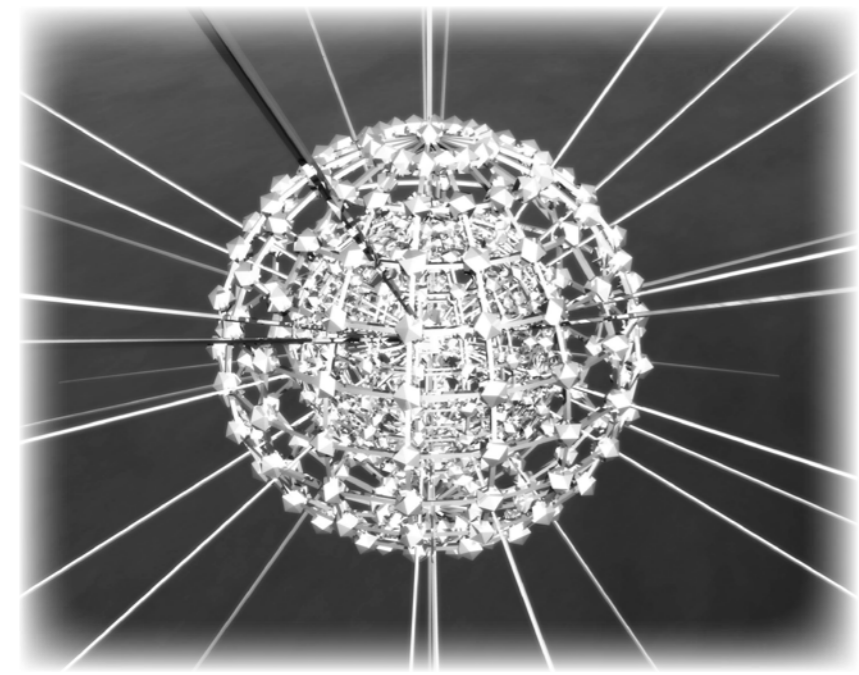
これが一般の世界です。これらと比較して当業界はどうかを検証してみましょう。

### 内部効率の低さ

上記のような一般的な試みも、国内全体の効率化競争の中では、まだマイナーな話です。日本の製造業は、世界でも有数の効率化を誇っていますが、その他の業種は世界基準に及びません。

当業界のレベルは、そのまたかなり下にあります。ここを認識してください。当業界の内部効率化は、世界を大人とすれば幼稚園並みです。伸ばそうとすればいくらでも伸びます。

10年一日のごとく、「眼鏡士認定」・「眼鏡技術維持」・「消費者啓蒙」だけが重要のように語られている業界には無理なことかもしれませんが、業界繁栄のために、自分たちさえががんばれば達成可能な具体的な仕組みの話を加えませんか？



EDIができると		予想される改善率時間換算(時間/年間)
店舗発注	店舗でも展示会でも、商品をスキャンしたり、PCの商品台帳を選ぶだけで発注を完了できます。	660,000
発注事務	伝票は書かず、プリントアウトになります。同時に納品待ちとしてシステムに記録されます。	1400,000
データ共有	発注データはメーカーにも送られ、何が売れたかわかります。総数が多ければ増産です。	
問屋発注	事実上不要です。	1400,000
納期回答	メーカーから問屋と小売へ同時に納期回答が戻ってきます。問屋経由の連絡は不要になります。	300
発注取り消し	納期を見て発注を取り消します。これも問屋・メーカー同時に伝わります。	300
発注確定	小売・問屋・メーカーすべてが同じ情報で管理されます。もし、不払いが起これば・・・	150
出荷通知	メーカーからの通知が出ます。いちいち問い合わせる必要がありません。	300
納品事務	発注時と同じくスキャン処理です。システムデータも同様に問屋・メーカーに伝えられます。	660,000
<b>合計</b>		<b>5,170,000</b>

やり方は簡単です。国内流通TOPに追いつけばいいだけです。その土台になるのがEDIです。EDIは、業界内効率を倍以上に改善できる可能性を持っています。

### ある意味有利です

現在の業界には、EDIらしいものはほとんどありません。逆に取れば、イチから造ることができるので、ある意味有利です。5年・10年先を見越して、最も効果的で安い仕組みを構築可能だからです。

確実に役に立つIT投資ができることは、他業界から見れば夢のような話です。必ず上がる株があるのに投資しないなんて、オカシイと思いませんか？

でも、私から見れば、この業界は周りのことはおかまいなしで、確実に下がる株を意地になって持ち続けている、ただの頑固者にしか見えない

んですけど。

### 何がいのよ?!

と、いくらEDIが大事という話をしてても、ほとんどの方が事例さえ見たことないでしょうから、「EDIが整備されると何が起こるのか?」「どれだけ儲かるのか?」この2点だけに絞って書いていきます。

まずはプロセス関連です。表をご覧ください。

改善時間は控えめに計算してますが、年収250万円の担当者時給で掛け算すると、この改善だけで、年間で約72億円(業界全体)の節約になります。

眼鏡は、一般的には必需需要と捉えられます。つまり、年間で売れる眼鏡の数はそれほど大きくぶれないはずですが、この改善は、売上金額ではなく、売上数量で計算してありますから、計画的に毎年節約することができます。

ほおっておいても上がる株と言った意味がおわかりいただけたでしょうか？

### 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、合資会社グラスシス代表  
1997年上級システムアドミニストレータ合格  
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

