

業界再生 = (経営+IT) × 改革メソッド

— 活かす IT・伸べる経営

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 (7)

最 近の小売業界の動きは把握されていますか？ イオンとダイエーがくっつく？ 家電業界も再編？ いやー、皆さん考えています。危機感あります。そんなことしなくても食うには困らないはずなのに、ちゃんと将来見据えて手を打ってきます。オーイ、メガネ屋さん、ナニしてんのー？

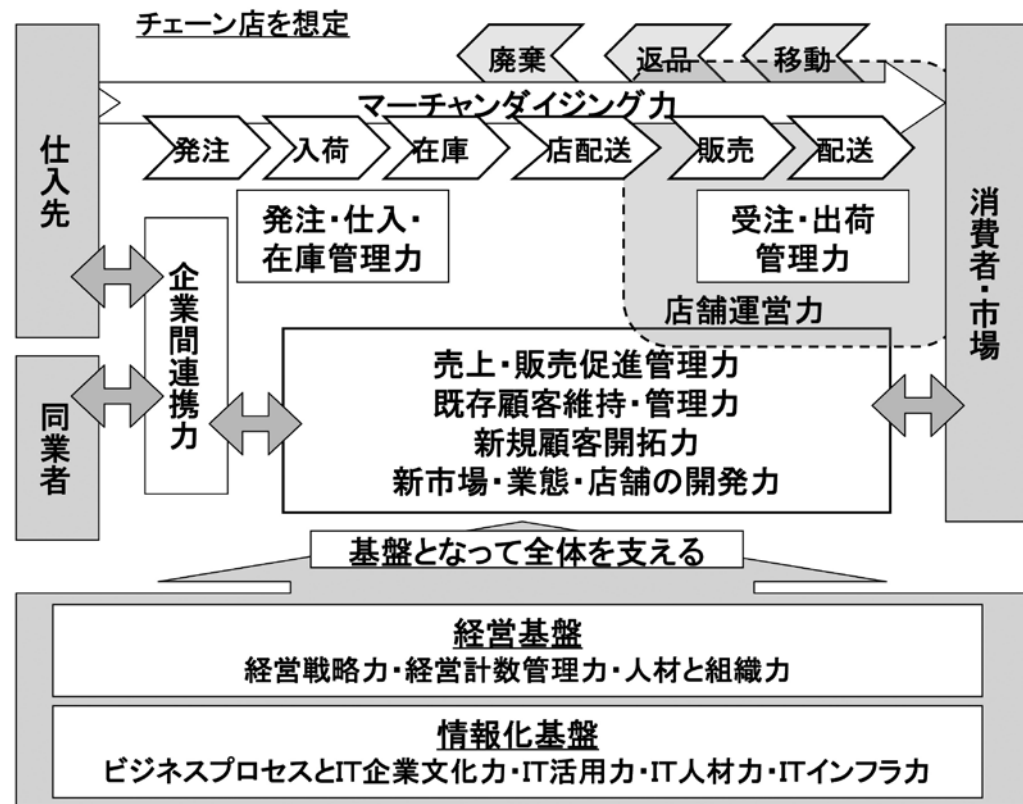


ウソみたいな話

とあるクライアントさんから聞いた話です。強度用フレームについてのやりとりで、メーカーさんの担当者から、「鼻側のリムは薄くていいですよ、プラスの強度は、鼻側に厚みが来るでしょ。小売りしているとあたりまえと思えることが、メーカーにいるとわからなくなるのか？ こんな状態でマトモな商品が開発されるわ

けがない。しかもこのメーカーさんは、誰でも知っている老舗、私も販売に従事している時は、頑強さとアフターサービスの点で最も信頼していたところ。あー、情けない。このようなウソみたいな話、おそらく氷山の一角。実際の販売現場の声、消費者の声がメーカーに届かな

ければ、まともな商品開発はできない証拠みたいなエピソードです。良い商品、売れる商品を作る原点が、このようなナマの情報を消費者からメーカーまで流通させることにあることはおわかりでしょう。フレームの材料開発や、製作技術は重要ですが、それは顧客の要望を具現化するためのプロセスで必要になるもので、肝心の「売れる」こととは直結しません。この「良い技術」が売り上げに直結しないというジレンマは、メーカーに限らず当業界の問題として長く残っていることではあ



りませんか？

情報流通を改善することで、これらを解決できるといったら、これもウソみたいな話に聞こえますか？

しかし、経営雑誌でご覧になる「SCM」(わからないヒトはネットで検索)という言葉の基本は、このことそのものなんです。そして、一般流通業がSCMを目指すことは、ほぼ常識になっています。なぜならば、世界の小売業がその方法でTOPを獲ったからです。EDIは、このSCMを動かすための基盤になります。

小売業ですよ？

皆さんの商売は、眼鏡小売業ですよ。皆さんの商売は、眼鏡小売業ですよ。では、図をご覧ください。

これは、ある団体のために私が書いた小売業機能構成要素をモディファイしたものです。モデル図ですので、細かなことは省き、最も必要であろうことを書いてあります。まず顧みていただきたいのは、これらの要素について、日ごろどのようなことを話しておられるか？ と

いうことです。

こんなこと、言葉さえわかりませんか？ ならば、ひょっとして皆さんは小売業ではないかもしれません。この図は、公的に発表し、多くの小売業に使ってもらうために書いた図のモディファイです。つまり、これが今の普通です。そして、これら機能を動かす血流が、まさに情報流通、当然EDIが前提です。

もう一度、図を見てください。それぞれの機能要素で、どのくらいの情報が発生するか？

例えば「発注」がわかりやすいでしょう。皆さんは、何かを発注する時、どれだけのデータを扱いますか？ 結構面倒な量ではないですか？ その面倒な情報量が、日本中の小売店で発生しているわけです。それを皆さんは処理している。これは明らかに不可避なコストですよ。

情報処理はそれ自体が仕事です。それをいかに正確に、安くやるか？ これが情報技術 (IT) の根本です。そして、一度処理した情報を再利用できたらもっと便利だと思いませんか？ そのために、情報が電子データとして流通すべきであることは、ま

さに小学生でもわかる理屈であるはず。この電子データを流通させるための道、それがEDIです。EDIが整備され、電子データが自由に行きかうことができれば、日本中の情報処理コストが飛躍的に改善できます。

これを物流に置き換えれば、新幹線、高速道、宅急便、バイク便になります。モノを運ぶことは必須であり、コストです。でも、それを劇的に改善すると周り全部が良くなる。これは新幹線ひとつとっても事実でしょう。

ITもEDIも根本的発想は同じです。それでもITは要りませんか？ 関係ありませんか？

挑戦しましょう

このように書いていっても簡単ではないことは承知しています。なにせ、あの新幹線でさえ、できるまでは「非常識」のカタマリみたいにいわれていましたから。劇的改善とはそういうことでしょう。しかし、同時に挑戦する価値はあると思いませんか？

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、合資会社グラスィス代表
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>

