

# こうすれば儲かる！

④

## 水産卸・仲卸の利益管理

ケーススタディ

2-1

この会社は、首都圏から新幹線で1時間あまりのところの位置していた。荷受会社ではあるが、量販店との取引も直接行っている半荷受会社、半仲卸会社である。この会社にとって一番の問題であったのが、得意先別の

# 電算室が猛反対

## 単品管理に程遠く

し、システム開発要員が2人存在していた。当時、トップの意向により、他のシステム会社に依頼するので、新しいシステム「利益の見えるシステム」を導入することを検討していたが、電算室の

で終了した。その間でも、電算室は非協力的であり、重要と思われる資料はことごとく提出を拒んだ。

私はその姿勢などから、電算室には十分隠すべき何かがあるにらんでいたが、あることがきっかけで「明るみに出た」のである。電算室で補助をしていた若い女性が、今までに疑問に思っていたことや、提出してこなかった資料などをまとめていたためであった。

まず、トップの望むような利益管理、単品管理は完成されていないから。いや、むしろ単品管理をするには程遠いシステムだとわかった。なぜなら、利益をとらえてい

るコンピュターシステムメンバーは、この新システムの導入に真っ向から反対をしていた。

その理由は、電算室の「柵卸し」をすることによって、利益の見えるシステムは、業務やシステムの柵卸し作成できるし、他社にシステム開発を依頼すると「コスト」がかかりすぎ

その理由は、電算室の「柵卸し」をすることによって、利益の見えるシステムは、業務やシステムの柵卸し作成できるし、他社にシステム開発を依頼すると「コスト」がかかりすぎ

「コスト」がかかりすぎしは行われ、1週間ほどた。

このシステムには、販売や入荷にかかる運賃や水代などの経費を、考慮に入れている。つまり、結果的にそれらをシステム化する「根本的な概念」がなかった。

（毎月の市場・物流版に掲載）



情報システム株

大谷 淳一 社長