



**こうすれば儲かる!**

5

## 水産卸・仲卸の利益管理

ケーススタディ

2  
—  
2

この会社にとて一番の問題は得意先別の利益が何も見えていなかつたことだつた。システム全般の業務の棚卸をした結果、利益が見えるシステムには程遠いものであつた。

# 過剰なシステム化投資判明

電算室の限界が会社の限界に

情報システム(株)

大谷淳一  
社長

いることになり、月々になつてはいたことにならぬに換算すると1月当たり130万円以上に相当する。それも3年間はリースアップしているので、経費はほとんどかからない状態であつたにもかかわらずにあつた。このことにより、この会社はシステム化投資を行つてはいる。さうしての他に少なぐとも電算室3人分の人件費が上乗せされるのである。

また、電算室が自分たちの「利権」を守り、他の会を寄せ付けない「閉鎖社会」をつくり上げたのも、原因の一つであろう。要するに電算室による「王様制度」をつくり上げてえられる。

日別の利益管理が実現  
したのである。ようやく  
この会社は「眞実の数  
字」が見え出したのであ  
つた。

つたシステム化に対する費用は（維持費用も含めて）1億6000万円を超えていたのである。この費用をみると年間1600万円かかるてこの費用をみると年間平均0・5%（100億円の出荷高なら5000万円など）の3倍以上出荷高を元とした総合システム化投資額の全国

判明したが、それより問題なのは、それほどどの投資を続けていたのにもかかわらず、「求められるシステム」が完成していくなかつたことがある。これでは「会社自身の成長」を止め、「他社との競争」に打ち勝てない。このような大嫌いの会社は、電算室の発想や技術力の限界がそのままその会社の限界になってしまい、それ以上の進歩がなかつたのである。ようするに電算室ができるない」とは、会社のできないことになつていないのである。

判明したが、それより間

しまつたのである。

発想や技術力の限界がそのままその会社の限界になってしまい、それ以上の進歩がなかつたのである。ようするに電算室が

みなと新聞 2013年（平成25年）8月26日