

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

この会社にとって一番の問題は得意先別の利益が何も見えていなかったことだった。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った。

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

さらに、このシステム算出は、驚くべき結果開発にかかった費用のとなった。10年間にかか

情報システム㈱

大谷 淳一 社長

ったシステム化に対する。

費用は（維持費用も含め）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1600万円かかって

判明したが、それより問題なのは、それほどの投資を続けていたにもかかわらず、「求められるシステム」が完成していなかったことにある。

この会社は、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ったのである。ようするに電算室が

できないことは、会社に打ち勝てない。このような状態になってしまったのには、経営サイドが電算室にシステム開発をまかせっきり

の状態でつくってしまった。「監査」をしなかつたことが原因の一つと考

また、電算室が自分たちの「利権」を守り、他の「閉鎖社字」が見え出したのであり、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

いることになり、月々に換算すると1月当たり130万円以上に相当する。それも3年間は一スアップしているの

（毎月市場・物流版に掲載）