

こうすれば儲かる!

⑧

水産卸・仲卸の利益管理

ケーススタディー

3-1

前回は、緊急報告として「多発するシステム導入の失敗例」を掲載したが、今回からまたケーススタディーに戻ろう。

ある会社が、単品管理、利益管理の導入を決定したときの話である。その

会社は、当社のホームページを見て連絡してきたという。

連絡してきた内容は

「利益管理を行いたい」といふことであった。そこで当社の社員が、電話

① 10年ほど、決算

る。②業務が昔に比べ煩雑になり、社員の労働時間も極端に増加している。③在庫の把握ができていない。翌日は、この会社で

理由と、在庫の把握ができていない理由。①の利益に関しては、利益の把握の仕方問題に経費をほとんど考慮に入れていなかったため、

井勘定、非効率、過剰在庫

訪問・分析しレポート提出

2週間後、私はその会社を訪問した。会社に着くと、早速電話を受けてきた役員から相談を受けた。その内容は次のよう

い、というものであった。私がビークのため現場に立ち合い、人と物の流れ、そのレポートの内容

た役員から相談を受けた。その内容は次のよう

かがおかしいと感じてい

情報システム株

大谷 淳一 社長

①利益に関して、金
②業務の煩雑さ、労働時間が増加している理由。
③在庫が増加している理由。

たが、現在は皆無であり、量販店主体になってきている。そのため注文が細かい上に、量も半端なく大量になってきた。しかし、このような変化に対応できるコンピュータシステムではなかった。全「手書き」で処理をしていたのである。この非効率な処理の方法が、労働時間の増加の原因であった。

(毎月の市場・物流版)

