



“一丁啮”が行く！

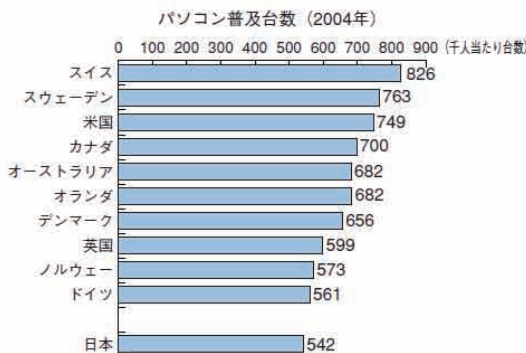
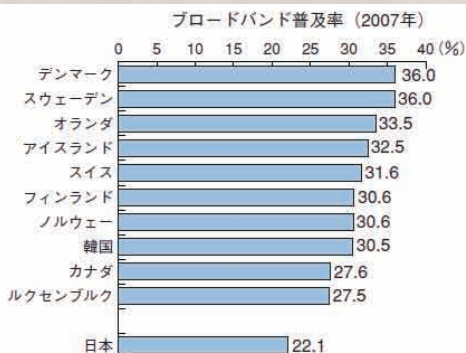
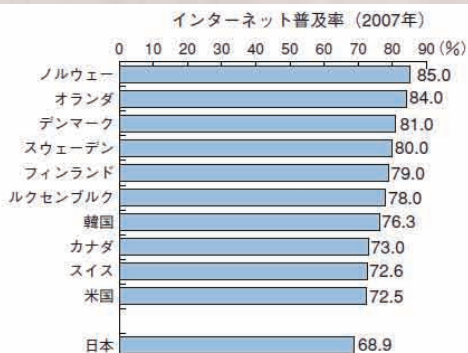
第57回：情報装備率

スマートフォンの世帯普及率が2011年末で29.3%と、前年末の9.7%の約3倍に急増したという記事を読みました。たしかに、スマホを使っている人が増えましたね。

そしてその記事では、パソコンの普及率は77.4%と前年末の83.4%から6ポイント減り、減少は2年連続だといえます。

情報装備率という言葉があり、情報機器などに投資する資本装備率を表すそうですが、その情報装備率がなかなか高まらないそうです。

仕事でパソコンを使うことが多く、パソコンなくしては一日が始まらない生活をしている私は、いくらスマホが普及したと言ってもパソコンの利便性にはかなわないだろうと思いつつ、心の片隅で、ひょっとしてそういう思いはパソコン業界に身を置いている我々の勝手な思い込み、イヤ、思い上がりではないだろうかという思いが頭をもたげてきました。



ITU "World Telecommunication/ICT Indicators Database 2008"により作成
http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/world/world.html

左のグラフは2007年度版情報通信白書に掲載されていたものです。少しデータは古いですが、OECD諸国との比較でみると、日本はけっこう遅れていますね。

皆さん、どうぞ覧になりましたか？

一方で、情報通信の基盤については世界最先端クラスだそうで、インフラは整っていても普及は今ひとつという状況のようです。

では、企業における情報化はどうなんでしょうか。

左下のグラフを見て下さい。

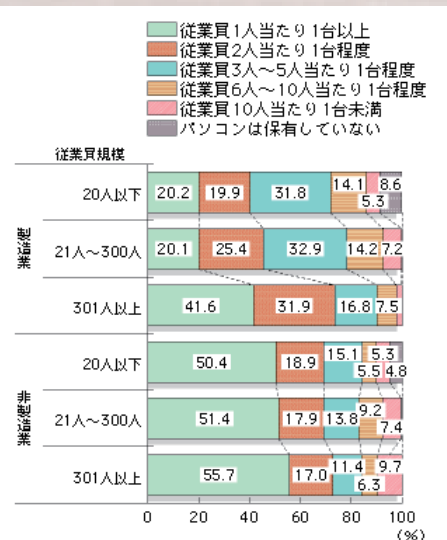
これは、2008年度版中小企業白書に掲載されていたものですが、企業規模別にパソコンの装備状況を表したものです。従業員規模300人以上の企業では、半数程度が一人一台という環境であるのに対して、20人以下の企業、特に製造業では20%ほどしかありません。

また、情報化への投資が経営の重要な課題だと位置づけている企業のうち半数近くが増収傾向の業績を示しているのに対して、IT活用やIT投資は経営課題ではないとした企業の半数近くが減収傾向を示しています。

パソコンを導入しないと時代遅れだとか、パソコンを買えば経営が良くなるなどと言って無目的にパソコンを導入した第1次パソコンブームはかなり昔のことですが、しっかりと導入目的に沿った適切な情報投資は必要であるということに変わりはないのでしょう。

しかし一方で、過剰な情報投資をしておられる企業も少なくありません。20名程度の規模の製造業で十数万円もの生産管理システムを導入しているとか、そんなに規模の大きなシステムでもないのに、月々10数万円の保守料を支払っているとかがいった例も少なくありません。情報化への投資はしなければならないが、どの程度の投資が適切か。業種や業態、活用目的などによっても異なりますが、難しく悩ましい課題です。

企業の身の丈に合ったシステムとサービスの提供と享受・・・これからも共に考えていきましょう。



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「ITの活用に関するアンケート調査」(2007年11月)

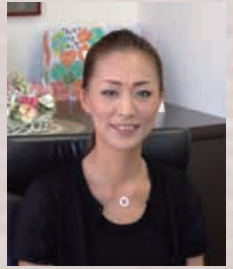
読者 訪問



第33回

お伺いした会社	株式会社 ジョイナス
お目に掛かった方	代表取締役 高山 愛子 さん
会社の所在地	〒603-8833 京都市北区大宮東総門口町 40
主な業務内容	アミューズメント施設（パチンコホール）経営、飲食店経営等
連絡先など	TEL:075-494-2533(代) FAX:075-494-2535
e-mail	a.takayama@lju.co.jp

社員教育に力を入れておられるとお聞きしていたジョイナスさんをお訪ねして、最初に驚いたのは会社の玄関に入った目の前のカウンターの上に『いらっしゃいませ！〇〇様』と書いたメッセージボードが掲示してあったことです。そして、そのフロアで仕事をされていたスタッフの方が全員一斉に起立して『いらっしゃいませ！』とお出迎えていただき、先制パンチを二発食らったような感じでフラフラしている私を丁寧に社長室にご案内いただきました。



高山社長

同社は2000年に設立され、現在滋賀県に4店舗、三重県に2店舗のパチンコ店を有しておられます。そして、2005年に社長に就任された高山社長は、大変ハキハキとして聡明な凛々しく美しい女性社長で、

アミューズメント施設を経営なさっているようには見えません。しかし、『パチンコ店は新機種に頼るのではなく接客業として徹底して顧客満足を追求し、かゆいところに手が届くサービスを提供していくサービス業でありたい』と熱く語られる姿からは経営に対する真剣さと社員と共に夢を追いかけられる情熱を感じることができました。

掃除を徹底してやるということからはじめ、社員教育と顧客サービスの徹底を図っておられます。冬の寒い日に寒そうにしておられるお客様がいらっしゃったら、すかさずブランケットを持っていくというサービスぶりで、今までのパチンコ店の雰囲気をも払拭されています。



事務所内

サービス業の原点をしっかりと踏まえて接客業に徹していくとおっしゃる高山社長は、何事にも真剣で熱心に取り組んでおられ、興味のある話が出たらその内容をしっかりと確認してメモを取るなど真摯な姿に経営者の基本を見せつけられた思いがしました。

あと5年で10店舗にしたいとおっしゃるかたわら、単に店だけを増やしたいのではなく、地域の人々に喜んでもらえる店を作っていく。そのためにはしっかりと“人”の教育をしていきたいとおっしゃいます。150人のスタッフの皆さんと夢の実現に向けて邁進されることを願っています。

帰り際、スタッフの皆さんと共に駐車場までお見送りいただき、社長がおっしゃっていた“人”の大切さをしみじみと感じながらハンドルを握りました。



本社外観

犬も歩けばサポート日記



事例をご紹介しているコーナーです。シスポートのサポート担当者の奮戦記からなにかヒントを得ただけであれば幸いです。

今日のご相談



ドル立ての請求書を発行したいとおっしゃっているお客様が…と、親しくさせていただいているご販売店様からご相談がありました。確かに帳票には¥マークがついたりしますが気にせず日本円の代わりにドルで単価を入力すればどんなソフトでもそれらしい請求書が出るのでは？と尝试してみましたが、その答が“いや、あかんです。なぜなら金額のところは小数点以下2桁まで出ないと困るんですわ”... と！

今日のご提案



ということで必然的に普通のパッケージソフトは対象外となり、カスタマイズ対応可能な「はんばいQ」の出番となりました。しかしそんなカスタマイズ、すごく高くつくのでは？ いえ、いえ、全く自慢にもなりません「はんばいQ」は内部構造上金額欄に小数点以下が保持出来るように作られているのです。数年前、デノミ(*)が実施されたら... という話がありましたが、通貨単位が変更されても対応できる、ということでそんな作りになっているようです。

はあ？ デノミ?? それは何ともすごいですね。ということは標準機能で金額欄に小数点以下が入るということですね？ ならばあまり改造も必要ない？ 妙なことに感心してはいけませんソフトの世界っていうのは奥が深いですね。いずれにせよ、これで商談はいただきですね？ 華麗なクロージングを期待しています！

今日所感



※後日談 いやー、まあそういうことなんですが... 最初に言い漏らしましたが、ここで要望されているシステムはあくまで一部の取引先のためのサブシステムなので極力予算はかけたくないと... たしかに謎のデノミ対応のお陰で予算内には収まりそうですが。

(*) デノミ... デノミネーションのことで、一般的には貨幣の呼称単位を切り下げるという意味で使われています。例えば、現在の100円を新しい1円にするというようなことで、不況の時や1ドル=100円くらいの時などには話が出てきますますが、噂だけで実現はしていません。