

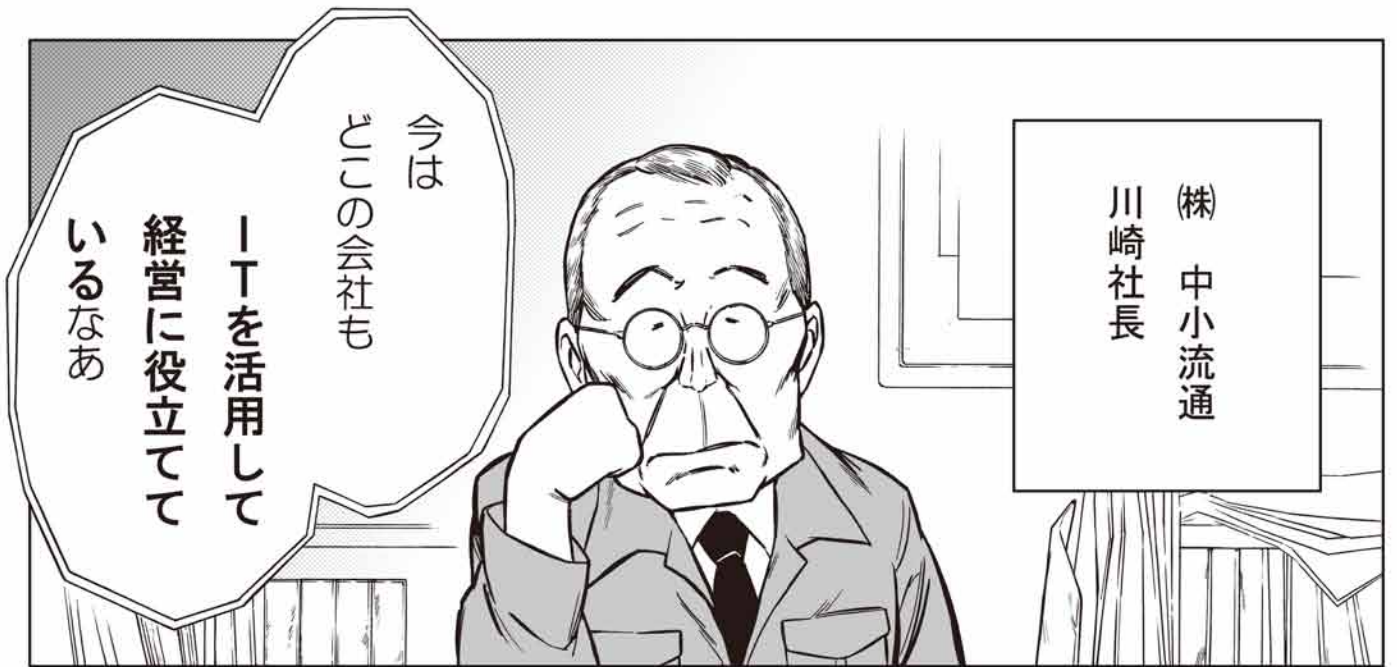
I T化の落とし穴



これからのお話は
一般的な会社で
I Tを活用した
経営を行うことを
思い立った社長の
お話です

このような状況は
どこでもある話だと
思いますが
皆さんの会社では
いかがでしょうか？







わが社も
これから
ITを活用した
経営を目指すから
顧客管理システムを
導入しようと思う



山崎
入社3年目25歳

はい



で君が
一番若いし
パソコンも十分に
使えるから
導入してくれ
ないかなあ

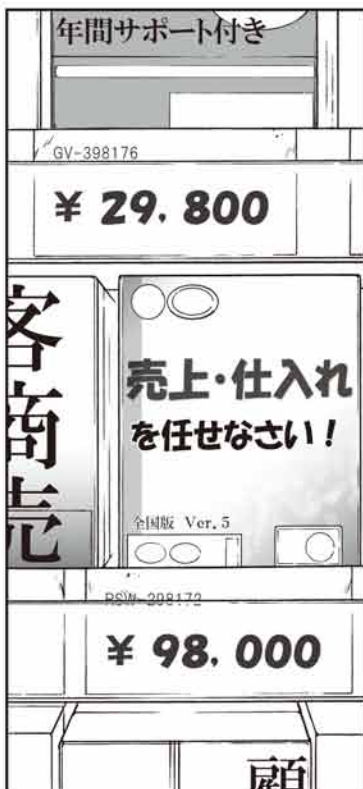
ウチの取引先の
A社は
コンピューターの
ソフトも販売
しているし
取引経験も長いので
A社と相談
してくれ



はい
早速A社を呼んで
対応します



ただし
あそこはウチも
値切られているから
できるだけ安く
対応してくれよ





御社の規模や顧客件数をお聞きしたところではこの『売上・仕入れを任せなさい!』が良いかと思えます

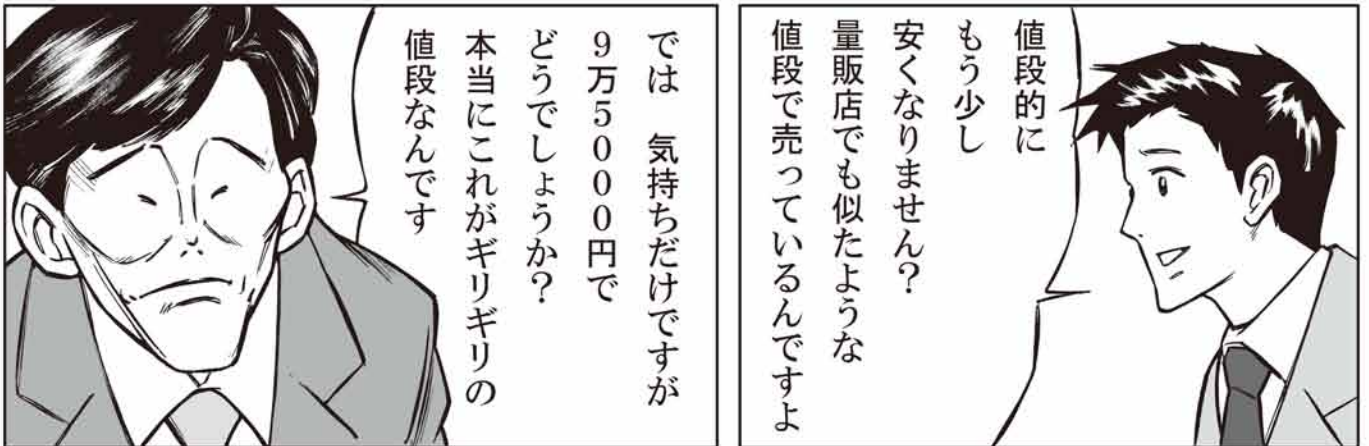


お値段も9万7000円なのでお得だと思います

ラッキー!! オレが思っていたソフトと同じだでも安く買う必要があるから少し値切らないとな



値段的にもう少し安くなりませんか? 量販店でも似たような値段で売っているんですよ



では 気持ちだけですが9万5000円でどうでしょうか? 本当にこれがギリギリの値段なんです

やった! 量販店より3000円も安くなったしこれで問題ないだろう



分かりました それではそれで社長に報告します





それでは
早速会社に戻って
見積もりを
送ります



社長の希望以上の
機能が付いています
きつと当社もITを
活用した
仕事が
できると
思いますよ



そうか
A社が当社のことを
考えて提案し
値段も比較した上で
安いのであれば
問題ないな



社長！
A社から見積もりを取ったら
9万5000円でした
このソフトはA社が当社を見て
勧めて頂いたもので
私が量販店で調査したら
9万8000円もするんです
しかもこのソフトを
導入したら
販売管理だけでなく
仕入れの管理もできるんです



【導入後】





これは両方
できるけど
仕入れは
購買担当の藤井課長が
使う機能なんですよ
山田さんは販売データを
入れるだけでいいんです



私は営業事務だから
販売管理だけでいいのに
仕入れ管理もするの？



山崎くん

よかったあ
私は購買のことは
一切知らないから
どうするのかと
悩んでいたのよ



そうなんですよ
ですから課長は仕入先への
発注や交渉だけでいいんですよ



このソフトを使うと
仕入れ管理が
できるということは
在庫管理も
できるんだね？



それは 私の
知らないお仕事も
あるでしょうけど
少なくとも課長の
お仕事の一部は
対応していると
思うのですが・・・

まあ
そうだが
・・・



オレが
やって
いるのは
それだけじゃ
ないんだけど
なあ・・・



そうでしょう？
このソフトは
使えますよね



そーゆー意味では
助かるけどなあ



これで当社も
ITを活用した
経営ができるな

山崎君
色々な部署で
有効に使えて
いるようだな



ありがとうございます
社長に任命して頂いて
期待に答えられて
よかったです



君の選択は
正しかったね

やっぱり
パソコンの活用は
若い者に限るなあ



山崎君・・・
これじゃ困るんだよ

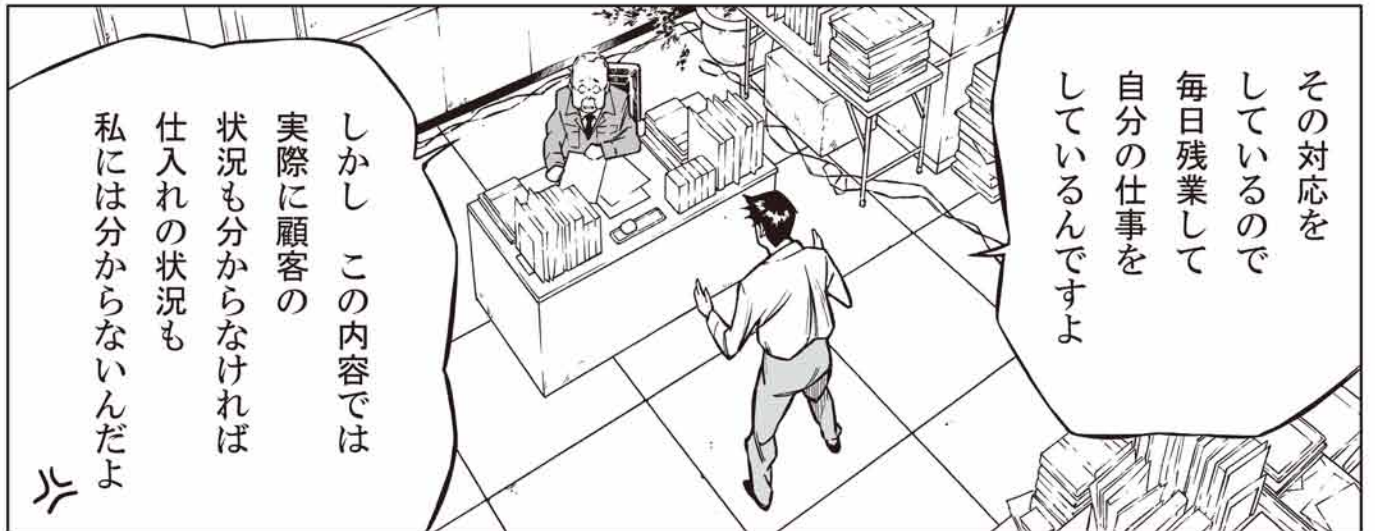
【一カ月後】



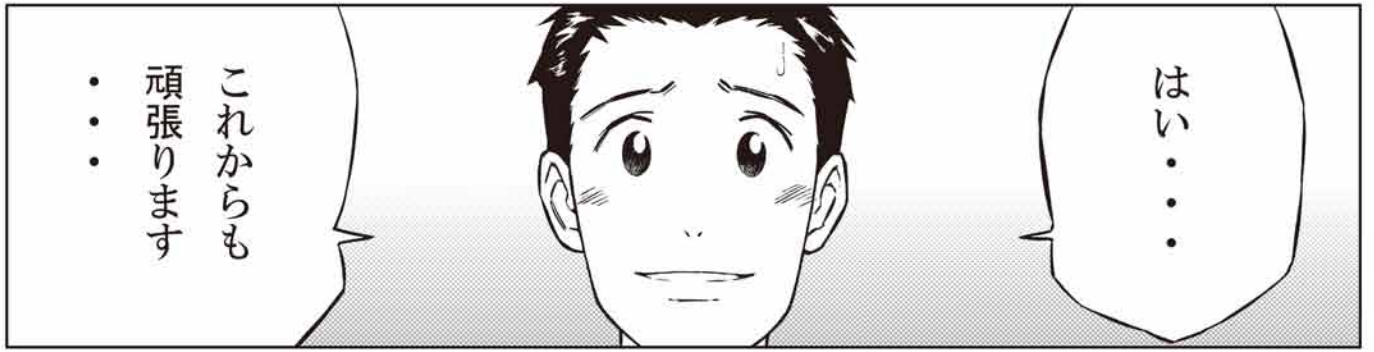
ハイ！
任せてください！



山崎君
パソコン関係の
仕事は任せるから
よろしく頼むよ！







【更に一カ月後】



使われなければ
パソコンもタダの箱
・・・

結局 ITを活用した
経営なんて無理な
ことなんだなあ

・・・それとも A社が
当社を陥れようと変なソフトを
売ってきたのかなあ

自分で見たときには
何も問題ないように
思えたんだけど
・・・

ハア・・・



うう・・・



なぜ
このような
状況になったか
分かりますか？



