

## 看板ナビの考える看板屋さんのIT化

2001. 10

(有)リスペクト

022-387-2877

[hayato@kanban-navi.com](mailto:hayato@kanban-navi.com)

西坂勇人

## 目次 1、社長に知っていて欲しいこと

- ①IT革命って？なんやねん！
- ②ITを社内で使う！効率化、情報共有
- ③ITで社外にPR！できること、できない事。

## 2、社長としてできること。やるべき事。

- ①建物を建てる時。どうしますか？
- ②看板屋はこうしろ！社内システム
- ③看板屋はこうしろ！ホームページ

## ①IT革命って？なんやねん！

IT革命ってそもそもなんなんでしょう？日本語に訳すと「情報技術革命」らしい。

まあ、誤解を恐れず簡単に言わせて頂くとコンピュータ、ソフト、インターネット、で色んな事ができるようになりました。ってことですね。

情報を処理する色んなもの(コンピュータ、ソフト、インターネット)をIT(情報技術)って呼び方をして、それで色んな事ができるようになるぞ！って訳で情報技術革命なんですが。。

色んなことってなんやねん！って思いますよね。それで、なにすりゃいいんじゃ！って。。

難しく言わせて頂けば、

E-マーケットプレイス、カスタマーリレーションシップマネジメント、サプライチェーンマネジメント  
E-マーケティング、ワンTOワンマーケティング、ASP、なんかがかっこいい感じの「革命」と言われてる部分です。が、これらは2つの大きな問題がありまして

1、ちゃんと分かってる人がすごく少ない(メーカー主導で技術先導の話ばかりがすすんでいる。)

2、1だということもあって理屈どおりうまく行ってる事例がほとんどない。

ネットバブルの崩壊とか言われてるのは大体この辺が当初思ったように上手くいってないというのが原因。

というわけでこの辺は気にしないでいいんです。ひまな時にでもどういふもんか知っておいたり、コンピュータの会社の人でも来たら聞いてみれば。(ちゃんと答える人少ないですけど、、、)

しなくちゃいけないことはその情報技術(コンピュータ、ソフト、インターネット)で実際にできることを指示できる事なんです。

**看板屋さんが必ずやらなくてはならない(やらないと時代に取り残されるであろう)IT化が2つあります。**

それが以下の二つです。

1、社内効率化、情報共有、グループウェア

2、インターネットでPR、イノベーションの試み

はい。分からなくていいです(笑)それぞれについては②、③でお話します。

## ②ITを社内で使う！効率化、情報共有

これはずいぶん前からある概念ですよ？経理関係ではほとんどやられているのではないのでしょうか？社内作業を効率化したり、情報共有でいろんなメリットを享受しましょうって奴です。大まかに言って

@経理関係の効率化・・・ERP、受発注データから財務データまでを管理するようなソフト。

@情報共有・・・グループウェア

の二つについて考えなければなりません。

前者は勘定奉行とかなんとか、もうたくさん出てますよね。これをインターネットで月額制で提供してるものなんかも出てきてますが、まあ、こちらは多くを語る必要はないと思います。

問題は後者。**情報共有、グループウェア**です。これ重要です。グループウェアってのは**みんなで作業する時の質や能率を上げて生産性を高めましょう**っていうのが目的で代表的なソフトはロータスノート、やサイボウズ、E-グループ等が上げられます。

私の姉が某企業のこれを担当してるのですが予算5億だそうです。それだけ払うには訳があるんです。こちらは基本的にインターネットで使われるようになってまして、それがERPなんかと比べて大きな価値を感じさせるんですね。インターネットを使うことで非常に高い価値を生み出す可能性が出てきているんです。

**この価値は＝インターネットの価値**とも言えまして、具体例を簡単に表現すると逆に勘違いをされそうなので、次項以降の説明で実際に体験されることをおすすめいたします。

「社員同士、自分と社員の間でもっと情報を共有できればいいのに」

「社員が今何をやってるのか気になる。作業の進行状況をなんで報告しないんだ！」

「社外の人とも幅広く意見交換できれば、顧客の様子は最近どうなんだ？」

こんな悩みを解決できるのがグループウェアです。ただし、**重要だからといってお金をかけてもほぼなんの意味もないと断言**します。そこについては2、社長としてやるべきことで詳しく述べます。

だめですよ。システム会社に任せて社内システム作っちゃ。。。。

### ③ITで社外にPR！できること、できない事。

これは簡単に言わせて頂くとホームページです。②の内容は必須の社内システムで、自社の最適解を見つけるといったアプローチなのに対してこちらは積極的な「革新」を目指します。単にホームページと言ってもただで作れるものから数億円予算を割いて作るものまでまさにピンキリです。表面に出てくる姿よりも「運営のノウハウ」「後ろにあるデータベース」「仕組み」が重要なんです。

一番極端なわかりやすい例として「デルコンピュータ」をあげます。

(ここで話するのはデルの本質の一部でしかないことを前もってご理解ください。)

デルコンピュータは既存の流通網を一切利用せず自社ホームページのみでコンピュータの販売を行っています。そして、ホームページの受注情報を元に部品メーカーに発注。組み立てて配送します。完全なキャッシュフロー経営です。それが圧倒的な低コスト経営を維持し、その利益をレベルの高い顧客サポートに還元してさらに差別化を計っています。日本ゲートウェイが同じようなビジネスモデルで店舗をもっていて撤退したのは記憶に新しいのではないのでしょうか？

これは、対岸の火事でしょうか？なぜヒューレットパカードはコンパックを買収したのか？デルの台頭によって他のメーカーはどんな影響を受けているのでしょうか？

サイン業界ではこのような事態は起きないのでしょうか？個人的な意見を言わせて頂くと大きな影響が起き得る業界であると考えています。

ただし、今できることは「まずホームページを持つこと」です。デルのような成功事例はまだほとんどありませんし、今後も本当にデルが勝ちつづけるのか？も分かりません。ただし、デルを倒す可能性があるとしたら既存の企業の方法論ではありません。新しい価値をITで実現した企業でしょう。まず土俵に上がらないことには何も見えてきません。

現時点で、「ホームページを作ったんだから売上が上がるはずだ！」っていうのはIBMのコマーシャルの見すぎです。費用対効果で元を取っている企業は現状ほとんどないといっていいでしょう。なぜなら、まだ答えのない勉強のフェーズだからです。次の時代に大きく勝つための投資のフェーズだからです。



納得いきましたか？ってなさそうですね。。。

それでは、ホームページとはなんなのか？についてもう一度考え直してみましょう。

#### 1、どこまでがホームページか？

これは、インターネットで見る「ページ」の事を「ホームページ」と呼んでもあまり意味がないのでその後ろにあるデータベース、メール送信の仕組みホームページを開設することによって得られる情報などの「運営ノウハウ」までを含んで考えるべきです。**表面のホームページの価値は1割程度だと考えるべきです。**

#### 2、目的はなんなんだ？

前項で述べたように「新しい時代に対応する」という「目的」でホームページは必須であります、「さて作るか！」という時にはそれなりの「目的」を設定することが必要です。大体よく考えられるのが

- 1、会社案内・・・印刷の会社案内の代替
- 2、業務革新(サポート)・・・顧客サポート、顧客フォローなど、顧客データやり取りなどの業務改善
- 3、商品カタログ・・・施工事例など自由に更新、自社商品の効率的なPR、メールによる商品PR
- 4、売上増加(新規開拓)・・・広告、キャンペーンなど
- 5、事業革新・・・新しいルールで戦う。デルのような。

どうでしょうか？大体4を考える方が多いようですが、ホームページを作る=売上増加はあまりにもIBMコマーシャル中毒です。1, 2, 3の内容を運営ノウハウの蓄積も含めてしっかりやることが第一段階で、売上増加のための内容をホームページに詰めたあとに「広告」「DM」などをとおして「売上増加」を目指すのです。

ホームページをもっていない方が「売上を上げるために、ホームページを作ってくれ！」というのは「何でもいから売上の上がる看板を作ってくれ！」という主張よりひどいといわざるを得ません。

1, 2, 3、等をまじめにやっていると売上が上がることもあります。実際現状売上の半分をインターネットで稼いでいる看板屋さんもいらっしゃいます。それは、やはり「**自社なりのノウハウ**」を勉強してきた結果です。

また、1だけの意味でも持っていない事が社会的信頼性を失う時代になってきています。「とりあえず作る」この姿勢が実は最も大切なのかもしれません。

## ①建物を建てる時。どうしますか？

さて、社内の「社内システム」「ホームページ」を作ることが重要だということは分かっていただけたでしょうか？

「分かった」という前提で。さてそれじゃあ、具体的にどう動かせばいいの？を「社内システム」「ホームページ」についてお話しします。が、その前に。この二つを「社員に任せる」といった愚行を犯さないように説得させていただきます。。

これは時代背景もあってほとんどの社長さんがミスをしていますので、よく読んで考えてください。

「社内システム」「ホームページ」どちらも「自社工場」を建てることにフローは近いんです。特に「社内システム」大きな投資をする時。「ホームページ」も100万レベルの投資を考える時です。

「自社工場」を建てる時のフロー

- 1、業務フローを元に**建築士**と打ち合わせ(業務に**精通している担当者**あるいは**社長**)
- 2、出てきた図面を元に**何回も手直し**(社内全員が参加、社長が決定)
- 3、その図面を元に建設会社に相見積もりなどで施工

簡単に書きましたがまあこういうことじゃないですか？ところがこれがインターネット関連のシステムを作る時には

- 1、建築に詳しい社員に一任。
- 2、その社員が建設会社と打ち合わせて完成。見た目を社長がチェック。

ということが起きているわけです。**これでは、出来てきたものが機能するはずありません**。お金を払って機能しない仕組みを作り上げてるだけです。一番重要な中身について誰も考えてないんですから、、

前章でお話したように社会的背景としてインターネットの本質を分かっている人が極端に少ない、「メーカー主導(建設会社主導)」のシステム導入という事とやはり経営層のITに対する勉強不足が大きな原因です。

経営者がやらなければいけないことは**@「使い方」という側面での「IT」理解で中身についてしっかり吟味すること、**

**@建築士と建設会社を混同しないこと**。です。という訳でさらに具体的にそれぞれについてお話しします。

## ②看板屋はこうしろ！社内システム



グループウェアの代表的な形はこんなものでしょう。こういったものに大手企業は数億円の投資をしています。でも、なんとなくその気持ちもわかりますよね？ 個人の動きは全部把握できて作業の進捗度合いも共有管理できる。使ったデザインデータなんかの管理もここでやっておけばなくなる心配ないし、インターネットから集めてここにためておけばいつでも使えるし、別に社内の人間だけで使わなくていいんですし。。。夢は広がります。さて、ところがこれには**決定的な欠点**があるんです。

1. 全社員が使わないと意味がない。
  2. 50歳以上の人は絶対使えない。
- 以上。 (苦笑)

繰り返しますが、例えば「メール」一つとっても「社員全員」が使わないと意味ないです。というより「メール」をしない人がいることが致命的です。そして「50歳以上の人(ほとんどの会社の人事、決済権を持つ人たち)」が「絶対使えないんだ」という事は最近分かったんです。この**叶わぬ「夢」**をもって、「一人1台パソコンの時代です」とか「そのためには自社サーバを！」とか、「常時接続回線が」とか「セキュリティが」とか言いながらお金を取るのが「メーカー」の仕事ですよ。今までの「IT企業」と呼ばれる企業の主役でした。そして軽く数千万レベルの投資をさせて、「社員がやらないから動かない」という状態に陥っているのがほとんどです。

それではどうしたらいいのでしょうか？



具体的に言わせて頂きます。

- 1、社員全員iモードを持つ。(50歳以上の人も)
- 2、Eグループという無料グループウェアサービスを理解して利用する。
- 3、インターネットへの接続環境を24時間使い放題の3000円程度のADSLなどに変更する。(パソコンは数台あればいいです)

50歳以上の人もiモードを持つことによって、「メール」が機能し始めます。別にメールで返事を書かなくてもいいんです。メールが来たら読まざるを得ませんから、何か言いたいことがあれば電話すればいいんです。全社員にメールで連絡することができる。この状態は必須です。

先ほどご紹介したグループウェア。自社にあわせて「自社サーバ」で作るべきだとメーカーさんはよく言います。ですが、それとほぼ同じ機能が無料で使えるサービスがいくつか出てきています。代表的なのがEグループでして、ほぼ先ほどご紹介したようなことが無料でできます。セキュリティを心配される方がいらっしゃいますが、日本の官公庁よりも高いセキュリティを誇っているそうです。

インターネット接続は、**迷わず**フレッツADSLや、ヤフーBBといった**常時接続のブロードバンド接続**を選びましょう。ダイヤルアップ接続と呼ばれる今までの接続はもうお話になりません。ヤフーBBという孫正義のADSLサービスの登場で日本は世界一のインターネット環境を手に入れました。月々3000円で24時間今までの数百倍のインターネット環境が手に入ります。(プロバイダー、電話代込み)

iモードで全社員がメールでつながり、ADSLでインターネットをやる環境が整ってEグループを使いこなすのにがんばっても半年以上かかります。そこまで試行錯誤でやれば、次のステップは自然に見えてくるでしょう。

ちなみにこの場合の設備投資はiモードだけです。昨年のモデルであれば1円で売ってますから、社員10人なら**10円の設備投資**になります(笑)きっと接続をブロードバンドに変えると今までよりも安くなりますからマイナスになるかもしれません。

もしシステム屋さんを呼んで「社内グループウェアを作りたい」といいますと最低500万の見積もりをもってきますが、そのシステムよりも上記の3つを実行することのほうが確実に効果があります。

### ③看板屋はこうしろ！ホームページ

既にホームページをもっている方は、前章で話しましたとおり、自社のノウハウでオリジナルの差別化を計ってください。看板ナビにいらっやって、他の方の展開を参考にしたりコミュニティで相談したり。。。

ホームページをもっていない方は「とりあえず作る！」ことです。無料スペースでも何でも自分で考えて作ってください。

ポイントは

**「社員に任せない」**

**「使い方」を理解する。いろいろなページを見て実際にやってみて、**

**「相談相手を間違えない」建築士と建設会社を間違えない。**

看板ナビには**「ホームページ作成講座」**があります。

かんぱん屋さんのホームページ作りについてまとめてあるので参考にしてください。

また、今回は触れませんでした「メール」の利用が実は最も身近な方も多いのではないのでしょうか？

お客さんから「データはメールで送ります」って言われることが多くなってしまうのがなくインターネットをはじめた。という話を良く聞きます。

この辺は「ホームページ作成」に含んで考えられると思います。