

## ストラテジー

経営者の仕事は問題発見  
失敗恐れずITを使う

オリエント・キャピタルは6年前に設立された小規模事業所ながら、今期は12億円、来期予測は25億円以上という売上を誇る。成功の秘訣は、Webを利用した商品の受発注システムの開発と商品管理だ。中小企業におけるIT活用のポイントを中州彬社長に聞いた。

——ホームページから商品の受発注ができるシステムを構築されました

が、効果はいかがですか。

中州彬社長（以下中州） 現在、取引のある飲食店は2万店ほどで、そのうち約2割が当社のホームページから注文してきます。そこからのデータは自動で処理されて、すぐに配送されるので、まず人件費は抑えられましたね。しかし、残りの8割はFAXや電話による注文が占めています。現在は中国・上海でデータ入力し、完成した受注データを日本に再送していますが、徐々にインターネット経由での受注の割合を増やしていきたいです。情報機器の活用はアイデアが尽きません。今後は、デジタルカメラを利用し、すべての商品データをデジタル化しようと計画中です。

——ずいぶん情報機器に投資していますが、そこまで踏み込まれるのはなぜですか。

中州 情報機器にこだわっているわけではないんですよ。ただ、日々の業務から常に問題点を洗い出し、解決策を図る。たまたま、その手段がデジタルカメラだったり携帯電話だったりするだけなのです。

——導入する機器やシステムは、ご自身で決断されるのですか。

中州 そうですね、よさそうだと思うものがあればどんどん採用します。もちろん失敗もありますが、3年程前にCTIを導入し、相手先から電話がかかった際に電話機と連動したパソコンが瞬時に顧客のデータを映し出せるようにしました。しかし、飲食店のほとんどがピンク電話を使っていたため電話番号が表示されず、うまくいかなかったのです。

しかし、私は何でも新しいものが好きで、使ったためなら次にチャレ

## （会社概要）

- ・会社名  
オリエント・キャピタル株式会社
- ・設立年月日  
1996年10月17日
- ・本社所在地  
東京都中央区日本橋馬喰町1-9-1  
KNビル
- ・社長  
中州 彬
- ・事業内容  
・飲食店・レストランで使用する消耗品、事務用品、基本食材の販売。  
・食材等の受発注処理とその在庫管理。  
・メニュー分析を通じた利用者の嗜好、動向分析、従業員の勤怠管理。  
・店舗の売上、損益管理と財務諸表の作成など。

ンジします。フットワークの軽さは中小企業の強みの1つ。素早く決断しないと世の中の動きに追いつきませんよ。

——今後、企業経営においてITはどのような役割を果たすのでしょうか。

中州 ITは手段。統計・集計のための手段でしかないのです。確かに、商品管理のシステムを構築すると事業のスピードアップや簡素化は可能ですが、スピードを重視するあまり、サービスの質を落としてしまつては本末転倒ですよ。

また、ITの活用で営業時間を短縮したところで、事業に変化がなければまったく意味がない。どう解決したらいいのかと考える力を養つてこそ、事業が発展していくのだと思います。

