

コラム

地元企業の経営改革をバックアップ
八戸商工会議所

八戸塗料販売が参加したITSSP事業をバックアップしたのが八戸商工会議所だ。地元企業に参加を呼びかける一方、本事業のアドバイザー委員として、各企業の戦略的情報化企画へアドバイスを行った。



八戸商工会議所 中小企業相談所長 若狭正俊氏
アドバイザー委員として八戸塗料販売の改革プロセスを見てきた
若狭正俊氏(談)

「商工会議所ではパソコン講座を用意しレベルアップに努めています。情報は活用の仕方が重要だと考えています。」

IT化はそれをきっかけに社員全体の意識改革につなげることが大切です。今回は人材教育への時間を十分に確保しているとのことなので、西川常務の思いが社員一人ひとりと共有され、社内の体制、組織がより良くなることを期待しています」

八戸商工会議所 <http://www.8cci.or.jp>

でも個々の担当者に抛るところが多くなる。仕入れ価格が担当者によって変わったり、別々の担当者が同じ案件に異なる額の見積もりを出し、顧客に迷惑をかけることもあったという。

そこで、「正確な現場情報のフィードバックのみならず、横の情報共有を目指す」という認識のもと、顧客情報や営業情報を一元管理するソフトウェアの導入も決定

最終的に八戸塗料の改革テーマは五つのキーワードに整理され、まずは「在庫管理」「営業情報共有」の二つに重点的に取り組むことにした。

在庫管理は作業の効率化と正しい数値の把握を目指し、既存の販売管理ソフトをフル活用。新たにPDA

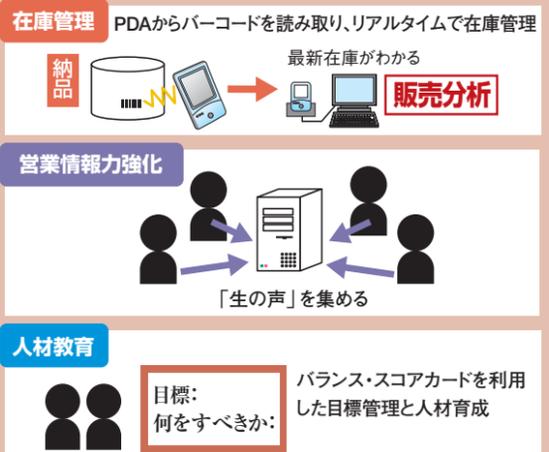
在庫情報と営業情報を販売に活かす仕組み

「経営方針が文書化されることで社員に説明しやすくなった」という西川常務取締役

を用いたバーコード入力を導入しリアルタイムに在庫を把握できるように計画している。効率化が進めば、捻出した時間を営業活動に当てることのできる。IT化が遅れている塗料販売業界において、社内在庫管理にこうしたシステムを用いる例は少なく、先進的な取り組みとなった。さらにデータ分析ソフトの追加でデータを様々な角度で分析し、販売に役立てる予定だ。

もう一つの「営業情報の共有」は、納品先企業の動きが販売業績に直結する同社においては営業面での重要課題だ。しかし、営業活動はどうしても個々の担当者に抛るところが多くなる。仕入れ価格が担当者によって変わったり、別々の担当者が同じ案件に異なる額の見積もりを出し、顧客に迷惑をかけることもあったという。

八戸塗料販売の計画



小企業経営革新支援法の認定を受け、補助金交付と融資が行われる予定である。

な、この取り組みは、中

成まで視野に入れた本システムの稼働で、同社のさらなる販売力向上が期待される。

に一人ひとりがすべきこと」

や「情報共有を行う意義」といった事柄について個別の社員教育を行うそう。社員それぞれがその意義を自覚してこそ結果が出る——人材の育成まで視野に入れた本システムの稼働で、同社のさらなる販売力向上が期待される。

STEP1 経営分析→改革計画

自社の強み・弱みを客観的に把握
情報化すべき点が見えてきた!

青森県八戸市・八戸塗料販売の場合

青森県八戸市で塗料の流通業を営む八戸塗料販売(以下、八戸塗料)は、昭和60年代に入り事業の転機に直面した。原因となったのは二百海里問題や日本人の食生活の変化。食生活の変化と塗料がいったいどう結びつくのか、ピンとこない組み合わせだが、これは八戸が東京湾以北最大の漁港であることに起因している。創業から10年あまり、同社は船舶用の塗料を主力商品として扱ってきた。漁獲量が下がり入港する船の数が減れば、塗料の売上も伸び悩むという構図なのだ。塗料販売ビジネスはそれだけ納品先企業の業界構造や景気と関係性が深いとも言える。

八戸塗料販売株式会社

本社:青森県八戸市大字長苗代字前田54
従業員:12名
創業:昭和49年



船舶を中心に、八戸市の豊かな産業、また近隣地域の火力・原子力発電、米軍基地など各種産業用塗料の卸売を行う。岩手県久慈市に営業所を設置。県内には約20社の塗料販売会社があるが、同業者の上位5位がすべて八戸に拠点を持っている。

「ITって名がつくと経営者は引いてしまうものです。私も当初はパソコン操作を習うのかと思っていました。実際は経営分析やマーケティングの視点を学べ、また会社の弱点が見えてきた」

ITSSPは経済産業省が推進する戦略的情報化の支援プログラム。八戸商工会議所の青年部から誘いを受け、西川常務が3日間にわたる経営者研修会に参加したのは2003年9月のことだった。

と商圏を拡大する一方、船舶から建設、工業、その他の地域独自産業に取引先のシフトを図ってきた。価格以外のメリットを打ち出すべく模索を続けていたとき、ITSSPの経営者研修会と出会う。

「ITって名がつくと経営者は引いてしまうものです。私も当初はパソコン操作を習うのかと思っていました。実際は経営分析やマーケティングの視点を学べ、また会社の弱点が見えてきた」



ITコーディネータ紹介



佐藤賢一氏
株式会社IT経営コンサルティング
<http://www.it-management.jp>

東北地方のITC活動を牽引するITコーディネータの一人。ITSSPの経営者研修会では、仮想の「ビジネスホテル八戸」を教材にケース研修のプログラムを開発。参加13企業がすべてのプログラムを終了し、経営計画を立案することに成功した。

八戸塗料販売のコンサルティングでは、過大な投資を防ぎ、既存のシステムを活かす方向でIT化を推進。IT投資総額が少ないためIT活用型経営革新モデルへの応募はできなかったが経営革新支援法の承認に成功。西川常務は「我々にはない視点でアドバイスしてくださるのに役に立った。自社の立場や強み・弱みなどが言葉で把握できたのは大きい」という。

塗料の販売機会はいろいろなところに潜んでいる。家の外壁を塗り替えた消費者を探し塗料業者を紹介して同時に塗料を卸すなど、顧客紹介を伴うケースもあるという。

西川常務は「価格以外の面でサービスが強化できるよう、アンテナを張って情報を共有していきたい」と話す

共有できれば、そのアイデアもさらに冴えることだろう。

ただ、実際に必要な情報を本当にきちんと書いてくれるのだろうか、という不安もある。これについては、システム導入直前の2005年1月に、ITCが「会社が成長するため