まだ未開拓の世界があった 「究極のシステム」のその先に

顧客満足と社内の合理化。「IT

でできることはやりつくした。究極

のシステムを作った」 しかし…。 既存顧客の満足は得ら (渡辺社長)。

行動力に優れた会社

● ー Tコーディネ

佐伯祐司 氏 社長のモットーは「クリーン・フェア・オールを合わせることを心がけておられます プン」。感受性も豊かで、気付いたことに 全社員に明らかにし、 渡辺社長は事を起こすときには必ず 同じ方向にベクト 関しての判 断力と行

ITコーディネータ 西岡IT塾を契機に東海 バネ工業のコンサルテ バネ工業のコンサルティングを担当する。Web を使った新規顧を開拓をはじめ、同社の新しいT活用を指南。のプロフェッショナルコンサルタントメンバーと、年商50億円規模の企業を対象にした「007コンサルティング」を展開中。

真摯な思いが周囲を引 http://www.bizsupp.jp/ 理化・省 歩みは、 - T化への 25年間の

証 言 3

動力も優れ ておられま とを皆で考えられたのが良かったのでしょ までの強みが強みといえるのか、 も収益の拡大が大きくなく、 に向けられていたようでした。 力化のためであり、 ことも改革が加速するには好都合だった インター レスがたまりはじめていた時であった トの開かれた社会でこれ 良いものを作ること

緩めさえしなければ右肩上がりの成長が の礎になりました。 これらの偶然の出会いが大きな成果へ 今後は、 攻めの手も

望めることでしょう。

ータから

社員の方々 ばならない。合理化、 ない」状態が続いた。 は安定したが「損はしないが儲から 「事業の特性上やむを得な 省力

Tを活用 T C

多田知佐子 氏

2002年当時、大阪

産業創造館で西岡IT 塾を運営。中小企業 とITコーディネータと

のマッチングに力を

現在はITコーディネー

ラキラさせながら、

断の下、

が

いらしたことは、成功の一つの要因

皆さんが目をキ

ことが印象に残って

タ協会に勤務。

岡氏、そして佐伯祐司氏、 氏の2名のI 東海バネ工業の現状を分析した西 Tコーディ ネ 岡田修 ĺ

られる。

e b ペー

ジ内容の充実や検索

を利用す

れば、

営業経費も低く抑え

たのはWeb。

インタ

ネッ・

顧客開拓の重要ツー 革を決断する。I

ルとして選ばれ

●西岡ーT塾の関係者から 一丸となって進んで います。 社長の決 いく社員

引き付けているのではないでしょうか 協力してくれるパ また、栗菱コンピューターズさんや TCなど、無い物を作り上げることに 社長の真摯な思い ートナーの存在も大

で社員が会社に誇

と感じた

を見て、

「ここま

と熱く語られるの にかくスゴイねん_ うちのバネはと

> れたが、 確保しておかね 料在庫を豊富に 応えるために材 ネのオーダーに 依然残っている。 客開拓の課題は またあらゆるバ 新規顧 Ⅰ丁決断のとき ― その②

西岡IT 塾でこれまでの成功をもう一度点検。ITコーディネータからアドバイスを受ける。

ホムページリニューアル&各種の試みを 気めたぞうわたしもフリリングラウロ (Web で業もかるればすね!)

** tra

渡山粉

倒新な

れになる…

経費

まで、 Web 中る! 単性当者 もつけるるで!

化で経営

在庫削減や新規顧客開拓の必要性を

指摘。

プロダクトアウトの発想をや

め

情報開示と共有で儲かるIT化

産業創造館が主催する「西岡IT塾」 ピューターズの芥川哲雄社長が大阪 識は募るものの、解決策を見出せな への参加を持ちかけた。 いでいた2002年5月、 もこのままでいいのか…」。課題意 していこうというプロジェクトだ。 西岡郁夫氏やITコーディネ した経営課題解決を支援 がアドバイスを行 西岡IT塾 栗菱コン 11 で

すが、

耳の痛い指摘も正面から受け

なるのではない

かと心配したほどで

思

います」と述懐する。

渡辺社長はITを使っ

た新たな改

TCの薦めで新規

この姿勢はほんとうに素晴らしい とめ、考えていらっしゃいました。

ح

子氏は、

当時の様子を「かなり厳し

夕協会に勤務する多田知佐

61

発言もあり、渡辺社長がお怒りに

デ

運営メンバーであり現在はITコー

をするよう提言した。

西岡IT塾の

経費倒れにならない

が ネを作る側の納期意識もさらに高ま る」(夏目氏)という副次効果もある。 このようなサ e bで公開されることで、 ビスが短期間で構

オー

ダ

一や納

を

トさせた。

0) 夕 うに「25年間にわたる注文情報デ 築できたのは、 歴史と、 の蓄積があったからこそ」。IT化 渡辺秀治氏が言うよ

がうまくか 取り組みと 出会いによ み合った結 る新機軸の TCとの ・える かけずっない システムができるる ができるる

東海バネ工業が機会を捉え飛躍でき そして最善の策を考え、 ではないのだから、自分の中の何か 辺社長はそれほどITに詳しいわけ 場である天彦産業の樋口専務は「渡 たと思う」と語る。過去の成功に囚 を取り払わないとできない決断だっ かもしれない -によるところが大きかった 経営者の心のあり方 周囲の意見に耳を傾ける。 実行する れば、 品予定日が記録されるので、「発注 品が一覧でき、 期確認が行える専用Webサイ 管理や納期確認にも利用していただ 文した商品であっても発注履歴や納 も発注が可能だ。FAXや電話で注 顧客ごとに開設するというもの。 システムは、リピー ダ」システムをスター 自社のサイトに入ると過去の注文

ここから選んで24時間

いつで

一度頼んだ商品であ

U-ST-ST

にお任せあれ!!

一度でもごまで集りたマーガーは、まて各村のギータマーコに 対れていますので、カンタンはステープで同様をできませる。 ルムに、40年世代の名誉をディースピーコのいた。ませ、

登録企業数は順調に増加中。

スが本システムを支えている。

れず、

歴を利用した発注、納期確認などが行える。

長年蓄積してきた取引情報データベー

2004年10月

に開始したリピー

トオーダー向け

サービス「リ・

オ・ダーシステ

登録を申し込む

とIDとパスワー

ドが発行され

過去の注文履

40

顧客の利何 「リ・オ・ダ」システム 便性を上げる

ープの渡辺秀治リ

-ダー) とのこと

ける」(W

ebマーケティ

ンググル

金額3

00万円に、20

0

4 年は

かけにした新規顧客が1 た結果、2003年はW e

件以上

0

ンジン対策などいくつかの試みをし

bをきっ

ける力 たのは、

さらに伸びて209件・8400万

の新し そして2004年10月にはWe い顧客サ -ビス「リ · オ

> 感覚で注文」(夏目氏)できる、 だ。「フルオーダーのバネを既製品

同

果とい

ービスだ。

また納期

だろう。

社ならではのサ

じて、

大学の研究所や高級服飾ブラ

ンドなど、

足を使った営業では決し

て出会えなかった顧客とも取引が行

えるようになった。

これで、

新規開拓は経費倒れと

数はインパクトがある。W

e

を通

先数は70 円に拡大した。

0件ほどだから、

この件

同社の年間平均取引

ったり、メールでやり取りすることでいですね。経営について意見を述べ合いですね。経営について意見を述べ合いお取引していますが、私と渡辺社長がお取引していますが、私と渡辺社長弊社は流通という立場でバネの材料 Tを使って成長 しているのは素晴

特集 東海バネ工業の経営とIT

みが、

いよいよ解決に向かいだした。

 \mathbf{W}

ebを活用した営業方法をアド

う多品種微量生産に特有な営業の悩

天彦産業 樋口友夫専務取締役 のでそれがすべ るのは危険です かのようにな ただ、ー

システムだけでなく、

攻めのシステ

イスしたITC佐伯氏は

「守り

ムの必要性に気づかれたことが良か

った」と分析する。

同じ経営者の

商売のべ 、ースは 「人の 心にあり」

ないでしょうか。のは、その怖さを知っているからでは 渡辺社長が「ITは道具」と強調する ●取引先はこう見る

が、お客さんの役に立たない企業は存が、お客さんの役に立たない企業は存が、お客さんの役に立たない企業は存がはメーカーの方でも売れているから るところがあります。ことだととらえており、 めていきたいと思っていロマンを追求しながら、 営者の仕事を「心のあり方」を考 私どもは流通 大いに共感す える

-1. 1. 1. 1. 1. /-▲ホームページ 「全里理念」 SHARESTERATION AND ASSESSED. NACHERAL RESERVE THE BRICKSUMJERS BURNESS.

会 社 紹 介 株式会社天彦産業 **本社**:大阪府大阪市住之江区 創業:1875年 社員数:35名 URL: http://www.tenhiko.co.jp/ 2005年に創業130年を迎えた 伝統ある企業。特殊鋼の流通を中心に、最近ではシリコロイなどの機 能性新素材の素材販売・加工販売を手がける。取引先は台湾、香 港などアジア圏に広がっている。 滋賀県を創業の地とする同社は 近江商人の「三方良し」の精神にのっとり、顧客の役に立つ会社 であることを追求している。また、3

つの委員会活動を行うなど社員の ▲社内に掲示されている

能力開発にも努めている。