

NEWS! 商工会議所のネットショップがYahoo! ショッピングに開店 「おもてなしギフトショップ」—横須賀商工会議所



商品の購入もどうぞ!
http://store.shopping.yahoo.co.jp/omotenashigift/
「おもてなしギフト」で検索を

「焙煎職人の手むき落花生」「新しい三崎ブランド金目鯛」「鮮度にこだわる絶品しらす」…。どれも手に入れたくなる魅力的なラインナップ。これらの商品は、Yahoo! ショッピングの「おもてなしギフトショップ」で購入することができる。

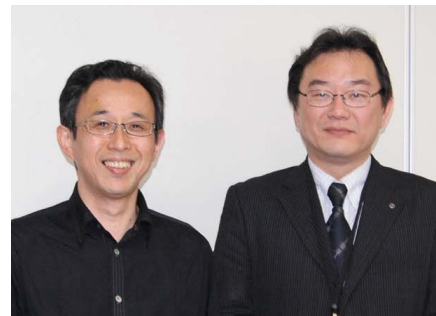
運営するのは神奈川県横須賀商工会議所だ。全国の商工会議所と連携して、各地の特色あるギフト商品を取りそろえる。出品する各社の紹介コーナーは、写真が豊富で売り手からのメッセージやこだわりポイントがわかりやすく表現されており、見てい

るだけでも楽しくなる。

●小規模企業のネット販売課題を乗り越えるには?

「販促支援を続けてきた過程でネットショップ運営の課題が見えてきました。地域ブランドが全国展開するために新しい方法が必要と実感しました」

横須賀商工会議所で小規模企業のIT活用支援を行っている情報企画課課



横須賀商工会議所 情報企画課
工藤幸久氏(写真右)
アドバイザー(ヤフー社)小澤富士男氏(左)

長工藤幸久氏は、ショップ開設の背景をこのように話す。ネットであれ新規店舗を開くには資金もスキルも人手もかかる。支援を深める中で、この課題が浮彫りになったのである。

「パソコンが苦手だから受注管理ができない」という企業には、受注メールの受信端末としてタブレットの利用を提案し、NTTドコモが操作方法などの説明をサポートする。ネットショップ運営の課題をクリアする

対象はギフト商品のみで、安売りはしないのが原則。販売を依頼したい企業は所属する会議所を通じて申し込む。事務手続きや受発注管理、宅配便の手配等はすべて横須賀商工会議所が行う。受注メールを受けて梱包した商品を準備しておけば、宅配便の会社が伝票を持って受け取りに来てくれる。上記をすべて含んで手数料は販売価格の30% (年会費あり)と、使いやすい設定になっている。

●出展企業の受注管理にタブレットの利用も

「タブレットの利用も」

各地の会議所から問い合わせが寄せられており、取扱商品も増えていく予定だ。出品に興味がある企業は、所属する商工会議所に相談してみよう。

こだわりの商品を全国販売するチャンス

工夫が随所に組み込まれているのだ。

小澤氏は、「出品にあたっては各社の特徴をヒヤリングしながら、一緒に『少し高くても、納得して買ってもらえる商品』を考えます。落花生の会社では手間はかかるが傷が少ない『手むき落花生』をメイン商品にしました。サイトでは商品が良いのは当たり前、売り込むのは『生産者』です。生き方や考え方が伝わるよう支援しています」と話す。

●横須賀商工会議所がYahoo! ショッピング上に開店したギフト専門店

＜全国の地域特産物を全国へ贈ろう＞

- 日本商工会議所、各地の商工会議所と連携
- 会議所会員企業のみ出品できる
- ギフト専門店。良いものを適正価格で
- 構築・運営の手間が最小限

お問い合わせは、
電話：046-823-0421 情報企画課へ

中部地区の活動

中部IT経営力大賞2014

中部地域では、ITコーディネータ組織の自主活動として、「中部IT経営力大賞」を実施している。

特定非営利活動法人ITC中部が、特定非営利活動法人ITコーディネータ協会、特定非営利活動法人ITコーディネータ富山、特定非営利活動法人石川県情報化支援協会、特定非営利活動法人ITC三重、ITコーディネータ岐阜と共同で中部IT経営力大賞実行委員会を組織。書類選考のうえ、大賞1件ほか各賞計4件を決定した。

3月6日の「情報化セミナー2014/IT経営カンファレンス」名古屋「において、受賞企業の表彰および講演が行われた。

中部IT経営力大賞2014 受賞企業

＜大賞＞
株式会社ホンダオート三重 (三重県)

＜優秀賞＞
株式会社みづほ合成工業所 (愛知県)
名古屋眼鏡株式会社 (愛知県)

＜奨励賞＞
株式会社中尾製作所 (三重県)
株式会社河内屋 (富山県)



名古屋眼鏡
小林成年社長

大賞を受賞したホンダオート三重の林口朋一社長(左、右下)。新しいビジネスモデルによって競争力強化を行い、売上高、売上高総利益を向上させるなど、総合的に優れたIT経営を実践していることが評価された



みづほ合成工業所
後藤敏公社長



中部IT経営力大賞2014受賞企業、関係者

こうした活動が継続的に実施されていることは、IT経営推進における地域の財産ともいえる。

中部IT経営力大賞審査委員会 委員長に聞く



名古屋学院大学大学院
経営政策専攻 教授
税理士 ITコーディネータ
岸田 賢次氏

中部IT経営力大賞の選考にあたる選考委員会の岸田賢次委員長に、今年の講評と中小企業の現状について聞いた。(文中敬称略)

——今年の印象はいかがでしたか。

岸田 中部IT経営力大賞では、「中小企業IT経営力大賞」への応募の有無に限らず、地域でIT経営に取り組む企業を対象にしています。毎年応募してレベルアップを確認する企業もあり、大賞のホンダオート三重さんは、まさにこの間の積み重ねが受賞につながったと言えます。

——ITの活用内容も基幹システムへの取り組みからWeb活用まで幅広いようです。

岸田 ITの専門家から見ると、IT技術がユニークなケースを高く評価したいのですが、地場でギリギリの経営をしている企業や非製造業はITにお金をかけられない現状があります。こうした企業はまずWebによる販路拡大がIT活用の引き金になりますので、取り組みの参考になる事例と考えています。

——選考のポリシーとされていることはありますか。

岸田 私の場合は、応募書類から経営者の一生懸命さを読み取ろうとしています。危機に直面したとき本気で改革に取り組もうとする経営者の意欲こそが、改革のエネルギになるからです。

——中小企業経営を取り巻く環境をどうご覧になっていますか。

岸田 税理士として企業に接してきた観点でいうと、資金の問題は永遠の課題かもしれません。本当に必要なときに融資が受けられなければ、事業承継もままなりません。金融機関の役割は大きいと思います。

また、大学では、学生たちの多くが中小企業に就職するにもかかわらず、理論は大企業を想定したものになりがちです。これから自分が仕事をする会社を理解し、入社後も活躍できるよう、会社見学をしたり実情に即した講義を心がけています。

——最後に読者にメッセージを。

岸田 皆さん必死で経営に取り組まれていると思います。その中で、ITはそれほどお金をかけなくても成果を出せることに目を向けていただきたい。そして経営者が自社を理解し、経営者の経験や知識を社員に伝えていく姿勢が、より一層求められているといえます。