

サポーター紹介

ITコーディネータ 小形 茂氏 間宮達二氏
ITC-METRO
http://www.itc-metro.or.jp

2年にわたり矢代仁のコンサルティングを続けている。税理士事務所に勤める間宮氏が財務システムの相談に乗ったのがきっかけでITコーディネータとしてのサポートを開始。二人の役割は、小形氏が経営、営業系、間宮氏が財務系とのことだ。内容はIT面のみならず、商品戦略や営業支援、イベント企画、人事と多岐にわたる。まさに「パートナー」というイメージだ。

矢代社長も岡本部長も改革の成功を喜び、二人の実績を高く評価している。岡本部長は、「われわれは何も知らないから勝手なことを言うてしまうのですが、それをやんわりと受け止めて教えてくれる。やわらかい気持ちと包容力に包まれて知らぬ間にここまで来てしまいました」と微笑む。

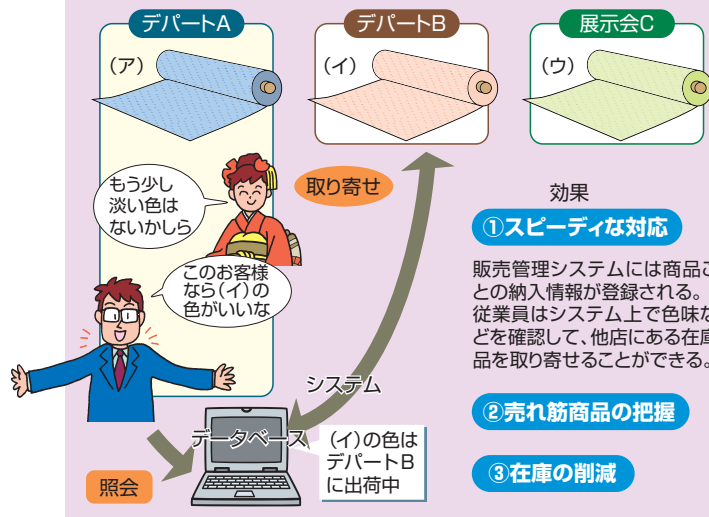
ITCの二人は今後もコンサルティングを続け、機会があれば矢代仁の取引先の経営改革も支援したいとのことである。

システム導入時のITベンダー選定では、後日談もあった。提案を採用されなかった企業の担当者がITCの良さを知り、資格取得に動いたのだそう。ITCの認知が少しずつ広がっているようだ。



矢代仁
代表取締役社長 岡本 一氏（写真右から二人目）
取締役営業部長 巧 氏（左から二人目）
ITコーディネータ 小形 茂氏（左）、間宮達二氏（右）

矢代仁の販売管理システム



矢代仁では、商品マニュアルをパソコンで制作して最新の製品を掲載できるようにしたり、イベント会場ではパソコンを使ったプレゼンテーションを行うなど、次々と新しい取り組みが進んでいる。ITC小形氏は「ITCとして営業強化を進めている。ITCとして営業強化を進めている。ITCとして営業強化を進めている。」

システム導入から早1年。今後は蓄積されたデータをさらに活かしたいと矢代社長は意気込む。「何がどこで売れたかの情報をもとに販売戦略を立てられます。私どもは卸ではありませんが、今後はさらにお客様の要望を聞き入れ、メーカーとして『本物のものづくり』を継続していきたいと思っています」

会社を存続させるための改革。そこにITが存在感を示した。

本誌連載「ITコーディネータ活用記 京・矢代仁の経営改革」は本記事をもって連載終了とさせていただきます。

会社概要

(やしろに)
株式会社 矢代仁

京都府京都市中京区室町通二条南入蛸薬師町272-2

創業：1720年（享保5年）

従業員数：36名

事業内容：呉服製造卸 大手百貨店を主な取引先としている

http://www.yashironi.co.jp/



「この2年間で50年分ぐらいの変化を体験しました」
町屋が残る京都室町通に本社を構える矢代仁（やしろに）は、創業が享保5年。280年続いている呉服製造問屋である。主力商品は御召（おめし）だ。

この歴史ある会社が一念発起。ITを使った販売管理システムの再構築に挑み、同時に社内改革を推し進めた。そのスピードを表

「時代のスピードは速くなる。同じやり方ではいけない、改革しなければと皆が思っていました」
社是の一つ「慎んで祖業を墜すことなかれ」を守るため、矢代一社長は、「変わり方」を模索していた。伝統文化を守るには変えてはいけないものがある。しかし時代の流れに無反応では、会社は存続できない。

取り組みの一つとして、販売管理にオフコンを導入。しかし「トップの自己満足で入れたオフコン」（矢代社長）は費用の割に思うような効果が得



社員で手作りした商品パンフレット。新入荷商品をスピーディに営業ツールに載せる

られなかった。「業務ごとに縦割りになっていた社内の壁を象徴するかのよう鎮座していたのがオフコンだった」という。

ところが、販売管理システムの刷新に向け二人のITコーディネータ（ITC）小形茂氏、間宮達二氏のサポートを得たことで、改革が前に進み出した。

システム導入の前に、社員それぞれがSWOT分析（会社の強み・弱みや環境要因を整理する）を行

2006年夏には無事、新システムが動き出し、現在は、社内の各パソコンからどの品がどこにあるか、何か売れているかを逐次把握できる。売れ筋商品の製造強化や在庫数の圧縮、そして顧客へのスピーディな商品提供が実現され

記憶の中にある商品の納入先を瞬時に把握

い、皆の思いや進むべき方向が一致していることを確認。その上で「どんなシステムが欲しいか」を主体的に考える形に変えた。さらに業務報告書の提出と上司のコメント返しを徹底し、社内の情報共有を強化していった。



伝統産業が変化を乗り越える

「本物のものづくり」で伝統文化を守る

京都府京都市 呉服製造問屋・矢代仁の場合