

サポーター紹介

ITコーディネータ
株式会社ナレッジ21 代表取締役
横屋俊一氏
http://www.knowledge21.jp



石川、福井を中心に活動を展開。
ITSSP事業（現在のIT経営応援隊）の経営者研修会を縁に
会宝産業をサポート。本システムは2004年のIT活用型経営革新
モデル事業にも採択された。

近藤社長が構想する「商社機能の確立」に向け、取引先との
情報ネットワークを作り在庫や販売情報を共有する仕組みの構築を
目指した。まずはバランススコアカードを利用するなど、同社の課題
を整理し戦略を立案するところからスタート。

システム構築の段階では、ITベンダーへの窓口となる情報シ
ステム担当の桜井茂宏氏へ、近藤社長の構想やシステムを導入す
る意図を伝え、過不足ないシステム作りをサポートした。

企業のIT活用において、経営者の発想や構想をITベンダーに
いかにプレズに伝えるかは良いシステムを作るための共通課題だ。「私
の言い方で伝えてもエンジニアには伝わらない。翻訳、それも単に
右から左にではなく咀嚼して伝えてくれる。これがあつたらうまい
いった」（近藤社長）という言葉通り、経営とITの橋渡し役であるITコ
ーディネータの力がいかに発揮されたといえるだろう。

近藤社長は、「専門家といえども、私が相手を少しでも疑ったら
深い話はできなかったでしょう。今回うまくいったのは横屋さんと信
頼関係が築けたからだだと思います」と目を細めた。



解体現場では、部品に
分解され、中古車が出
荷されていく。海外のバ
イヤーが工場を訪れるこ
ともしばしば



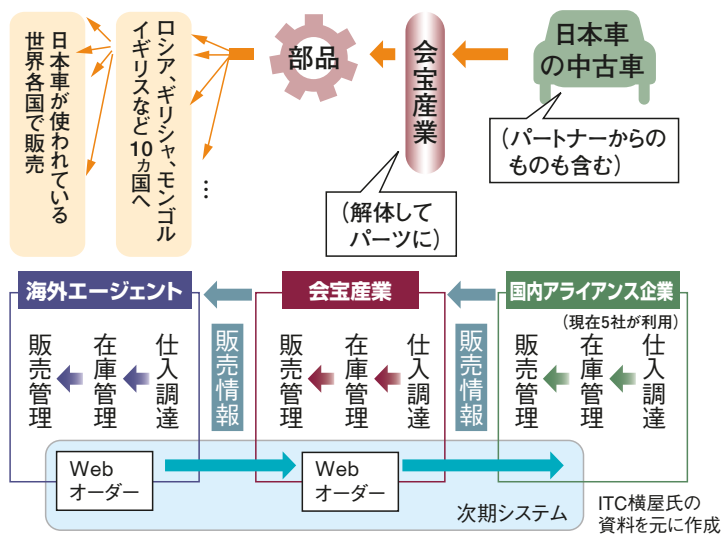
解体現場では、部品に
分解され、中古車が出
荷されていく。海外のバ
イヤーが工場を訪れるこ
ともしばしば

会宝産業側では、データの分析

「解体系から新たな資
源を作りだす会社へ」
一つのビジネスが磨か
れる背景には、企画発
想力と行動力がある。

会宝産業は、
平成18年度IT経営百選最優秀賞に選ばれました。

会宝産業のビジネスとシステム



考えている。
そして、世界規模での物流を支
えるには「情報」が欠かせない。
物理的なモノの動きをデータとし
て把握し、調達も販売もさらに円
滑に進めたい。例えば、イギリス
で倉庫の中に必要な部品の在庫が
なかった場合、もし近くのギリシャ
に在庫があるとわかれば、日本か
らコンテナで送られてくる部品を
待たずに拠点間の移送で調達がで
きる。顧客への商品提供はスピー
ディになる。
そこで、会宝産業が、海外拠点
の在庫、販売、仕入れなどのデー
タを集めて海外エーゼント（販

売側）と国内アライアンス企業（調
達側）に公開すること、情報を通
じて商社の機能を強化することが
同社の次のステップとなった。

データがビジネスを呼ぶ 次は電子商取引

近藤社長が温めていた構想はI

Tコーディネータ横屋俊一氏の協
力で具体的なシステムとして実現
する。今回は企業間のデータ共有
であることから、Webをベース
にしたシステム（名称KRAシス
テム）を開発。会宝産業のサーバ
ーにデータを集約し、在庫や販売を
一元管理する。海外エーゼント
やアライアンス企業は、インター
ネットを経由してこの情報にアク
セスする仕組みだ。

会宝産業側では、データの分析

「社名の会宝は、皆が宝に会え
る会社であること、そして開放さ
れていることを象徴しています。
自動車メーカーが動脈であるなら
われわれは静脈産業。
このポジションで新し
い仕事を生み出して
きたい」

解体系から新たな資
源を作りだす会社へ」
一つのビジネスが磨か
れる背景には、企画発
想力と行動力がある。

会宝産業は、
平成18年度IT経営百選最優秀賞に選ばれました。

会社概要

会宝産業株式会社

石川県金沢市東蚊爪町1丁目25

設立：昭和44年
従業員数：48名
事業内容：
・自動車中古部品輸出販売
・自動車リサイクル事業
・中古自動車の買取、販売

http://www.kaiho.co.jp/



会宝産業

代表取締役 近藤典彦氏

東京の中古車販売会社に勤務して
いるときに、中古車部品のニーズを肌
で感じた。石川県に戻っても味噌麴
業を営む家業は継がず、自動車解体
業から部品輸出へとビジネスを拡大さ
せた。

当初は商社に仲介を頼んでいた
が、マージンが大きく、また値決
めも満足がいくものではなかった。
しかし幸運なことに、インターネッ
ト時代の到来とともに、オープン
に情報をやり取りできる環境が整

わが社の商品STORY

会宝産業の事業は、日本にいてこそできる海外相手のビジネスだ。
同じ型の日本車は国内でも海外でも販売されているのに、なぜ、
日本の中古車が求められるのか。その理由は、
①日本は国土が狭いこともあり、10万キロ程度の走行で買い換える。
(アメリカでは30～40万キロ)
②インフラが整備されており、車の傷みが少ない
③車検制度がありメンテナンスが優秀
④日本人は車を大切にしている
⑤代替サイクルが早い
の5条件により、日本の中古車はどの国より品質が高いのだ。
日本人が捨てた車は海外では宝。「ピカピカ」の中古車を海外
でリサイクルするのは環境保護の面でも理にかなったものだ。

つつ、ネットワークによってスケ
ルメリットを出し、互いのビジネ
スチャンスを増やそうというもの
だ。近藤社長は「これからは競争
よりも協調で利益を出す時代」と
見通しており、連携によるコスト
削減も競争力強化のカギを握ると



日本の中古車は海外の「宝」 輸出強化は競争より協調で

解体業を
貿易業に昇華

事例紹介③

石川県金沢市

中古自動車部品販売業

会宝産業

の場合

日本の常識は世界の非常識。石
川県金沢市・会宝産業のビジネス
は「地球規模での発想」が基だ。

中古車の解体業から中古車部品
販売事業を生み出した近藤典彦社
長は、販売に手間を要する中古自
動車部品が、海外では飛ぶように
売れることを知る。

というのも、中古自動車の査定
額が走行7年で0円になるのは日
本だけの事情。同じ車も海外に行
けば「現役」なのだ。さらに日本
車の中古部品は日本車からしか取
れない事情もあり、海外の業者は

インターネット時代を迎え 商社としての役割へ

「宝」を求めて日本に買い付けに
やって来る。
「一つあたりの単価は安い、
これなら確実に売れる」と、近藤
社長は輸出事業に着目する。

備されてきた。言葉の問題さえク
リアできれば、自社で商社機能を
果たせそう。

解体業の同業者は輸出を躊躇し
ている。ならば、輸出に特化すれ
ば差別化にもつながる。

こうして新戦略に踏みきり、現
在は58カ国との取引実績を持つま
でになった。さらに、ロシア、モ
ンゴルなど10拠点のエージェント
と契約し部品ストック用拠点も置
いている。近藤諸国へはこの拠点
から部品が配送されていくのだ。
英語、ロシア語、中国語が堪能な
社員を雇用し、語学の壁も取りは
らった。

一方、国内においては約30社の
解体事業者とNPO法人RUM
(リ・ユース・モーターリゼーショ
ン) アライアンスを形成。自動車
リサイクル事業の標準化を目指し