

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。
ITSS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。まずはハラスコアカードを利用するなど、同社の課題を整理し戦略立案を立て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ス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ではなく咀嚼して伝えてくれる。これがあったからうまくいった」（近藤社長）と言葉通り、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んなく發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つたら深い話はできなかつたでしょう。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

会宝産業側では、データの分析

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。

解体業から新たな資源を作り出す会社へ

このポジションで新しい仕事を生み出していく

われわれは静脈産業。

会宝産業のビジネスとシステム

The diagram illustrates the business model and system architecture of Kaiho Industry. At the top, there is a central vertical column labeled "会宝産業" (Kaiho Industry). To its left, a box labeled "部品" (Parts) has arrows pointing to "日本車の中古車" (Used Japanese cars) and "解体してパーツに" (Disassemble into parts). To its right, a box labeled "(パートナーからのものも含む)" (Also includes partner's products) has an arrow pointing to "会宝産業". Below this central column, there are two horizontal rows of boxes representing different business units. The top row consists of "海外エージェント" (Overseas Agent), "会宝産業", and "国内アライアンス企業" (Domestic Alliance Company). The bottom row consists of "在庫管理" (Inventory Management), "販売管理" (Sales Management), and "販売情報" (Sales Information). Arrows indicate data flow between these units, such as "販売情報" feeding into "在庫管理" and "販売管理". A large blue arrow at the bottom points from "Webオーダー" (Web Order) to "次期システム" (Next Generation System). A note indicates "ITC横屋氏の資料を元に作成" (Based on ITC Yokoyama's material).

考
え
て
い
る
そ
し
て
、
世
界
規
模
で
の
物
流
す
支
え
る
に
は
「
情
報
」
が
欠
か
せ
な
い
物
理
的
な
モ
ノ
の
動
き
を
テ
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
つ
た
場
合
、
も
し
近
く
の
ギ
リ
シャ
ラ
ン
チ
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ジェント（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。

近藤社長が温めていた構想はIT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によることから、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。海外エージェ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、データの分析によって、例えば国内2社の解体業（リサイクル）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つた。

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IT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によることから、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。海外エージェ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。

次期システムでは、部品の電子データができるようになるという。データがまた新たなビジネスチャンスをもたらせば、商社としての存在感はゆるぎないものになるだろう。

自動車メーカーが動脈である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いく

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いく

われわれは静脈産業。

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版売

・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ながら、中古車部品のニーズを感じた。石川県に戻っても味噌麹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。

解体業を貿易業に昇華

日本の中古車は海外の「宝」

事例紹介

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

「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が、

これが確実に売れる」と、近藤

社長は輸出事業に着目する。

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

った。

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

った。

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

<div data-bbox="87