

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ベンダーにいかにつなぐかは良いシステムを作るための共通課題だ。「私の言い方で伝えるか、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」と（近藤社長）と一言業通り、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と思えます」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る。海外のバイヤーが工場を訪れることもしばしば



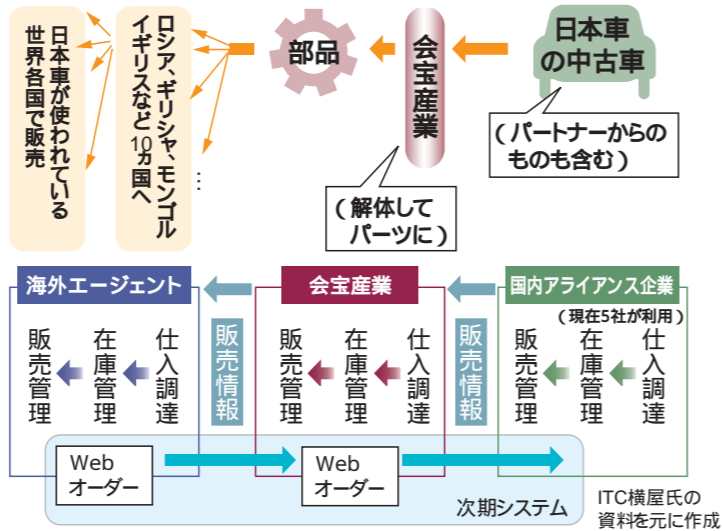
解体現場では、部品に分解され、中古車が出荷されている。海外のバイヤーが工場を訪れることもしばしば

「解体業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。」

解体業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



ITC横屋氏の資料を元に作成

海外エージェント
販売管理
在庫管理
仕入調達
Webオーダー

会宝産業
販売管理
在庫管理
仕入調達
Webオーダー

国内アライアンス企業
販売管理
在庫管理
仕入調達
Webオーダー

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

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。

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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、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）インフラが整備されており、車の傷みが少ない車検制度がありメンテナンスが優秀日本人は車を大切にす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。

解体業を貿易業に昇華

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

日本の中古車は海外の「宝」
輸出強化は競争より協調で

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」が基盤だ。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。

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

「宝」を求めて日本に買い付けにやってくる。「一つあたりの単価は安いですが、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。

「インターネット時代を迎え、商社としての役割へ」

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

