

インターネット技術による
企業間のデータ共有

卸売が司令塔になり生産指示 1000円印鑑で利益を出す!

大阪府大阪市・
印鑑卸売業
クリーク

の場合

「そんなビジネスは成り立たないのでは?」との心配をよそに急成長した1000円ショップ。店舗では雑貨や食品に混じって印鑑さえも1000円で販売されている。印鑑は性別に一つ一つ商品が異なり、その数なんと5000種類だ。こんな「超多品種小ロット商品」を1000円で売って、利益が出るとは想像し難い。「北海道の店舗と電話でやり取り



予想以上の反応を見た。1000円ショップには次々と印鑑販売用の什器が配置され、取り扱い店舗は今や約3000店、1日1万本以上が売れているという。誰もが尻込みする

「非常識」に挑んだことで消費者に支持され、販売数量を増やすことに成功したのだ。ただ、この1万本の内訳は細分化されていることに注意しなければならぬ。例えば「佐藤」「高橋」など多い姓の印鑑はまとも

会社紹介

有限会社クリーク
大阪府大阪市東区東本通2-9-18
設立:平成13年
従業員数:7名
事業内容:印鑑小間物等日用品の卸売、1000円ショップへの印鑑販売の売上を伸ばす。個人・法人向け印鑑・名刺のオーダー販売にも力を入れている。

URL: <http://www.k-creek.com>

「印鑑は高い」との思いから1000円印鑑を企画したところ、市場は

「総アイテムは15000種類な売上管理、誰がやる?」



は「ITだった」



代表取締役 谷川英二氏
手元のパソコンでは、印鑑の売れ行きを把握できるようにしている。今後はこのデータをもとに、販売店へのマーケティング支援を強化していく意向だ。販売への並々ならぬ情熱を持つ谷川社長は、「会社の中で一番働くのは社長。給料が最も高いのだから、当然のこと」ときっぱりと言う。「男に生まれてきた以上、死ぬまで働きますよ!」とにかかくバフだ。

Webベースのシステムなら誰にも使わせる

当初は、データベースソフト「Access」を使って店舗からの発注情報を管理していたが、データ量が増えた場合の稼働状態、利用者への操作教育、バージョンアップの作業量などで課題を抱え始めた。

そこで、考案したのが「特別なスキルなく使え、誰でも世界中どこにいても仕事ができる方法であるインターネット」。いわゆるWebベースのアプリケーションを作ることに決めた。ブロードバンドでインターネットにつなげばデータ通信料は定額距離が遠くてもOKだ。また、今、インターネットを当たり前のように使っている子どもたちが社会人にな

サポーター紹介

ITコーディネータ 大塚有希子氏
FPサポーター 安達社会保険労務士事務所
<http://www.fp-sc.jp>

「ITは人事に精通し、その強みを活かして経営改革及び情報化支援を進めている。企業研修や大学等教育機関での講演経験も豊富。関西を拠点にした7人のプロフェッショナルグループ「007コンサルティング」のメンバーでもある。クリークのコンサルティングにおいては、「谷川社長のビジネスモデルが非常に明確であったため、それを明文化し、形にすることに注力した」と言う。RFP(システム構築業務)の作成やベンダーの選定などに携わり、谷川社長の相談役として活躍した。谷川社長は、「自分だけでは一人よがりになってしまふ。第三者の目で全体的なバランスや完成イメージを見ていただくのはとても大事」と感想を述べている。現在は、8月に経営革新支援の認定を受けた、大手購買サイトにおける法人取引拡大事業のサポートに専任している。

「クリークは平成16年度IT活用型経営革新モデル事業に採択されました。また、中小企業新事業活動促進法の経営革新支援事業の認定を受けました。」

ればWebを使ったビジネスはさら増大するとの思いもあったという。新システムの構築にあたり、谷川社長はITコーディネータによる助言を検討。銀行の紹介で知った、中小企業基盤整備機構が実施しているIT推進アドバイザー事業の制度を使い、ITC大塚有希子氏に約8ヶ月間、コンサルティングを依頼した。

大塚氏が特に注力したのはシステムの客観的な評価の面だ。谷川社長は、「色々なアドバイスをいただいた順序だったシステム化を進められたうえ、一人ではできない正当な評価・検証を受けられたのは有意義だった」と振り返る。



本システムでは、各販売店からメールやFAXで届いた注文情報をデータベースに登録。このデータを元に出荷指示や補充商品の製造発注

生産から販売までの情報を卸売が管理して商品の流れを制御——これが「情報の司令塔」を目指したクリークのシステムなのである。