



1月

- 25日 情報化セミナー開催
- 29日 理事会

1. 総務委員会より
 - (1) 出資金移動の件
 - (2) 集団健康診断申込状況
2. 組合運営委員会より
 - (1) 共同駐車場除雪 1月15日~18日までの4日間、費用300万円
 - (2) 損保代理店(有)ケーアンドケーが2月より営業開始
 - (3) 今後事務局でハイウェイカード取扱い開始
3. 事業戦略委員会より
 - (1) 組合情報化促進企画調査事業の結果報告会開催
 - (2) web商談運について
 - (3) ホームページ活性化対策について
4. 厚生委員会より
 - (1) 行事予定報告
 - (2) 合同企業説明会開催の件

2月

- 3日 経営者研修会
「経営に王道あり 一 天地自然の理法に
適った経営」12社18名出席
新入社員フォローアップ研修
- 6日 第6回スキーツアー [苗場スキー場]
13社54名参加
- 14日・21日 営業リーダー研修会 6社9名出席
- 17~18日 営業マネージャー研修会 7社7名出席
- 26日 情報ネットワーク化説明会
- 26~27日 成人病予防検査 22社94名受診
- 28日 日帰り人間ドック 7社13名受診

3月

- 1日 簡易ドック 7社11名受診
- 5日 理事会

1. 総務委員会より
 - (1) 新入社員歓迎式のスケジュール報告
 - (2) 集団健康診断の実施状況
 - (3) 運転資金転貸について
 2. 厚生委員会より
 - (1) 行事結果報告
 3. 組合運営委員会より
 - (1) 金沢流通会館収支状況
 - (2) 路上駐車解消提言
 4. 事務局より
 - (1) 高度化資金繰り上償還について
 - (2) 尚和印刷(株)跡地の処理方法について
- 30~31日 高速道路通行料金別納制度 ETC別納カード交換

4月

- 2日 新入社員歓迎式 22社85名参加
- 5日 理事会

1. 総務委員会より
 - (1) 新入社員歓迎式の結果報告
 2. 厚生委員会より
 - (1) 平成13年度年間事業計画書の報告
 3. 理事長より
 - (1) 尚和印刷(株)跡地処理について
 4. 事務局より
 - (1) 東(株)跡地を福銀相互管理(株)が購入
 - (1) 緑化フェア前売券について
- 6日 新入社員電話教室 13社32名参加
 - 11~12日 新入社員研修会 11社31名参加

5月

- 8日 理事会

1. 事務局より
 - (1) 石織(株)の法定脱退と組合の債権債務報告
 - (2) 事務局のパソコン入れ替えを提案
 - (3) 弓取川改修状況報告
2. 組合運営委員会より
 - (1) 不燃物有料回収について
 - (2) 高速道路共同利用の割戻しについて
3. 厚生委員会より
 - (1) 合同企業説明会の件
4. 総会提出議案の審議
 - 15日 高速道路通行料金別納制度 共同利用の割戻し
 - 28日 第38回通常総会
 - 29日 不燃物有料回収

6月

- 4日 理事会

1. 総務委員会より
 - (1) 運転資金転貸について
2. 事業戦略委員会より
 - (1) パソコン教室開講 7月~初級コース 10月~実務用コース
3. 厚生委員会より
 - (1) 行事予定としてボウリング大会と3回シリーズの
新入社員フォローアップ研修

7月

- 3日 理事会

1. 総務委員会より
 - (1) 尚和印刷(株)跡地対策
 - (2) 運転資金の返済状況
 - (3) 組合の長期収支見直し
 - (4) 健康診断の予定
 2. 組合運営委員会より
 - (1) 事務局内電話交換機老朽化のため取替え
 3. 事業戦略委員会より
 - (1) 情報ネットワーク化の業者が東芝北陸ライフエレクトロニクス(株)と東芝エンジニアリング(株)のグループ会社に決定
 4. 厚生委員会より
 - (1) 行事予定について
 5. 近代化研究会より
 - (1) 10月14日開催のイベントの中身について
- 5日 第20回商社対抗ボウリング大会 [ルネス サンサーカス] 10社25チーム75名参加
 - ◆優勝 富木医療器(株) Bチーム
 - ◆準優勝 北陸通信工業(株) Aチーム
 - ◆第3位 富木医療器(株) Cチーム
 - 31日・8月2・6・7日 成人病予防検査 56社355名受診

8月

- 6日 理事会

1. 総務委員会より
 - (1) 景況調査を実施
 - (2) 健康診断実施状況
 - (3) 尚和印刷(株)跡地対策
 2. 組合運営委員会より
 - (1) 売店を無人化の自販機コーナーとする
 - (2) 損保代理店(有)ケーアンドケーの状況
 - (3) 一斉清掃について
 3. 事業戦略委員会より
 - (1) 10月よりパソコン教室中級実務コース開講
 4. 厚生委員会より
 - (1) 行事結果報告
 5. 近代化研究会より
 - (1) 10月開催のイベントの名称 「第1回かもん☆といやまつり」に決定
- 7~20日 景況調査
 - 9~10日 日帰り人間ドック 24社53名受診
 - 20~21日 簡易ドック 14社53名受診
 - 22~24日 健康診断

「キマッシ カナザワ 第1回かもん☆といやまつり」開催!

10月14日(日)に初の試みとして「キマッシ カナザワ 第1回かもん☆といやまつり」を開催します。これは地域の方々をおもてなしの心と感謝の気持ちを込めてご招待し、現在の問屋センターをあらためて理解していただきたいと考えるものです。いろいろなゲームを取り込んだウォークラリーでは、ハワイ旅行の他、豪華景品をご用意しております。奮ってご参加ください。

◆お知らせ◆

退職金づくりは [中退共] で
中小企業で退職金を設けたい場合は、安全・確実・有利な国の [中退共制度] をご利用ください。制度についてのお問い合わせは下記までどうぞ。

石川県職業能力開発プラザ
〒920-0862 金沢市芳青1-15-15
TEL 076-261-1400
http://www.mmjp.or.jp/chutaikyō



編集後記

来月に開催を予定しております「キマッシ カナザワ 第1回かもん☆といやまつり」は近代化研究会のメンバーが中心になって運営を進めています。これを機会に今後には市民の方にも開かれた街、賑わいのある町を目指していかなければなりません。企業にも組合にも変化が求められる時代ですが、取り残されないためには、日頃の勉強あるのみでしょうか。(O)

ネットワーク化の未来を見つめて。

KIMASSI

KANAZAWA

SEPTEMBER 2001 KANAZAWA TOIYA CENTER QUARTERLY NEWS 金沢問屋センターニュース
URL <http://www.kimassi.or.jp/>

Vol.80
September

シリーズ [オリジナル] を考える。
組合情報ネットワーク化事業の構築始まる。
シリーズ [トレンド] を語る。
Web導入で卸売業の新たな可能性を開拓。



TOPICS

●シリーズ [オリジナル] を考える。

組合情報ネットワーク化事業の構築始まる、システムは平成14年4月スタート予定

●組合総会でもご案内しましたが、組合情報ネットワーク化事業は石川県中小企業団体中央会を窓口として、国と石川県から1,300万円の補助を受けて1年をかけて作り上げるシステムです。組合とパートナーを組む業者も組合員である東芝グループに決まり、いよいよソフトの構築が始まります。詳細は以下の通りです。

事業目的

- IT時代における営業支援ツールを共同利用することで、低コストでの先進的な営業効果を図る。
- 社内・得意先・組合内のコミュニケーションツールとしても有効に活用でき、それぞれの関係強化を図る。
- 流通業の生き残り戦略の一つとして、組合情報化推進事業を確実にステップアップする。

基本方針

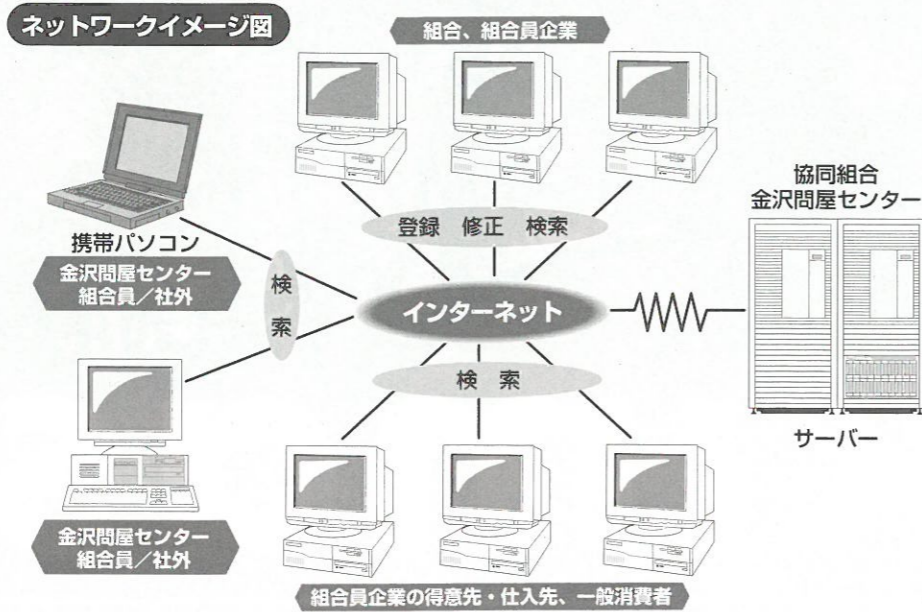
- 利用する企業数が多くなるようにできるだけ利用しやすいシステムを構築する。
- 組合負担・会員企業の負担が小さくなるように、必要最小限のシステムでスタートする。
- 会員企業もつ過去の情報資産を有効利用した、情報の武装化・拡充を図る。
- ヒューマンウェア支援体制を強化し、組合側・会員企業の利用効率を高める。

システムの概要

ネットワークイメージ図のように、組合員各社のパソコンからインターネットで組合のサーバーに上図のような様々な情報(データ)を登録・蓄積、そのデータを自社の社員はもちろん、得意先・仕入先・一般消費者に発信し、仕組みや道具として使い営業業務効率を高めようとするものです。もちろん、自社内の機密情報・事項は他に漏れない仕組みとなっています。

登録するデータ類

商品・工事記録・イベント案内・販促企画・購買履歴・見積書・提案書・企業PR・コンサルタントアドバイス・顧客サービス・技術サポート・採用情報・カタログ・日報・顧客管理・図面など



システム活用方法の一例

- 自社のホームページとして活用、オリジナル商品・新着商品などを一般消費者・得意先に見てもらおう。
- 商品データベースの中から、新着商品など販売したい商品を選び、インターネット上で自社の展示会を行う、もしくはコピーを取り、カタログを作成する。
- 取引先別加工納入商品・工事の実績などのデータを蓄積し、同様の引き合いがあった時に簡単に検索して取引交渉を行う。
- 他の社員の提案書・日報などが見られるので、社員の営業能力のレベルアップを図れる。

各社のシステム導入に対する支援体制

- 積極的な事業推進のために、組合事務局にシステム運用のサポーターを配する。
- 本システムを利用しようとする組合員の初期設定や利用方法の支援、並びに組合員ごとの利用形態に合わせたアプローチや、運用支援を行うサポーターを配する。

システム利用料金

- お試し利用……100程度のアイテム数であれば、数ヶ月間無料でお試し可能
- 利用料金……1万アイテム、200MB程度まで月額2,000円程度を考えています

システムの稼働時期

- 平成14年4月から本格稼働を目指しております。
- その間、平成14年1月頃に説明会を予定しております。

以上が組合情報ネットワーク化事業のあらましです。この組合事業にできるだけ多くの組合員の皆様に参加していただき、当組合がITの先進組合になること、また、皆様が大いに儲けられる企業に変革していただきますれば幸いです。

LOREND

●シリーズ [トレンド] を語る。⑤

web導入で卸売業の新たな可能性を開拓

塔島株式会社 取締役
塔島 美奈子

塔島は天保13年(1842)、糸商として創業し、今年で160周年を迎えます。昭和の初期までは衣類からちょっとしたおしゃれ用品、かばん・袋物などほとんどが手作りで、毛糸や手芸用品は生活必需品として需要がどんどん伸びた時代でした。昭和2年には小売の傍ら卸売業もはじめ、途中戦争がありましたが昭和37年に尾張町に新社屋を建設しました。

時代は急速なスピードで変化し、手作り品のみならず高級品から輸入品や機械編みの安い既製品にまでどんどん消費は多様化し、毛糸や手芸品も多種多様な品目に変化していきました。それに世の中は車社会で、営業車や社員用の駐車スペースの確保、運送用の大きなトラックがつけるトラックピットも必要となり、街中のスペースでは手狭になり昭和54年には問屋町の現地に移転したわけです。

この頃を境に女性の趣味も室内での楽しみに加え、スポーツやドライブ、旅行などアウトドアのものも多様化していきました。私は「糸商 塔島」の娘として生まれましたので家業に興味がありましたが従来通りの、社有車にたくさんの商品を積み込んで北陸3県を中心に得意先回りをするという営業方法は、私にとってなかなか難しいのが現実でした。

そんな時、問屋センター主催のホームページ講習会があると知り、参加させていただきました。パソコン操作はほとんど初心者で、最初は社名と会社概要だけの「手作りホームページ」となりました。立ち上げてから間もなくホームページを見たお客様からボタンの卸売りに関する問い合わせがあり、メールで何度も連絡を取り合い、無事販売契約を結ぶことになりました。そしてその方が運営なさっている、すでに5万ヒット以上もあったマンモスサイトと相互リンクを結び、この事もきっかけとなりどんどん仕事が入ってくるようになったのです。



こうやって私の新しい「仕事」がはじまったわけですが、この時私は初産の予定日3週間前だったので、web対応は自宅でもできますし、都合のよい時間にできますから、大きなお腹でも新しい仕事を始めることができたのです。こちらの状況をあまり選ばず、1台のパソコンと意欲さえあれば運営していけるというのも、webならではの力です。

パソコンの参考書を片手に毎日地道にお客様とメールのやり取りをして、会社も社員も一丸となりお客様にできるという体制が出来上がっていきました。インターネット上の応対は一見無機質に見えますが、私はこれこそ究極の対面販売ではないかを感じるようになりました。というのも、お客様からの問い合わせにこんな方法もあります、あんな方法もありますと3つの方法を提供すると、それに対して5つも6つも反応が返ってきて、目の前にその方がいらして話しているような感覚でメールでおしゃべりできるからなんです。

昨年12月から本格的に始めたホームページですが、1年足らずで受注件数や固定客の数が急激に増えてきました。それこそ遠く沖縄や北海道、アメリカからの注文もあり、一緒に講習を受けた母と二人、今まで知らなかった世界が広がってきたと話しているんです。

うちのお客様には二通りあって、一つは不便な土地柄でなかなか決まらなかったいい仕入先(問屋)がなかったという店主の方やポランテ

ホームページアドレス
<http://www.kimassi.or.jp/tojima/>



お母様手づくりの
ゴヤマン。

ピア関係の方、もう一つは手芸を趣味としていた方が、ネットの普及によりweb上で自分の作ったものを商品として販売するようになり、材料仕入れのため問屋を探していらっしやるパッチャルショップ経営者たちです。

毎日何件ものお客様と話していると、もっとわかりやすく見やすくという欲が出てきて、画像を入れようとかメーカーのHPとリンクしようとかあれこれ思いが広がり、不特定多数の方への情報発信源となるようこまめにHPを更新してきました。そして更新のたびに確実にアクセス件数が増え、面白味も増えました。

私どもは問屋ですから、いわゆるオンラインショッピングサイトを運営するという観点ではなく、問屋として果たせる役割をweb上で展開していこうと考えています。従来の得意先様に加え遠隔地の方とも交流を深めたいと思いますし、近年、手芸が障害者や高齢者の方のリハビリに注目されていることから、今までは思うように商品情報を得られなかった方たちにも手芸や手芸材料のご紹介させて頂きたいと思っています。そして、10年先、20年先の「塔島」の形をイメージしながら、「糸を売ると書いて「続く」という字になる」という社訓を胸に、「要望に応える商売」から「提案する商売」へと発想を転換し、商売続けたいと思います。