

事務局だより

INFORMATION

7月

- 2日 新入社員フォローアップ研修(第2回目)
- 3日 理事会
- 1. 総務委員会より
 - (1)健康診断の実施について
 - (2)組合員の加入、脱退について(藤木工業㈱脱退、
樹東通情報システム加入)
 - (3)石織跡地を「陶タンバチ」に賃貸
 - (4)尚和印刷跡地を「タイヤハウスまきの」に賃貸
- 2. 組合運営委員会より
 - (1)レストラン運営について
- 3. 事業戦略委員会より
 - (1)情報ネットワーク部のメンバー構成について
 - (2)広報誌について
 - (3)パソコン教室について
- 4. 厚生委員会より
 - (1)ボウリング大会について
- 5. 開発プロジェクトチームより
 - (1)「キマッサカナザワ第2回かもん☆といやまつり」について
 - (2)「フリーマーケット」開催について
- 6. 事務局より
 - (1)理事長交代に伴う関係団体の長への就任について
 - (2)問屋町交通安全対策協議会の新会長に荒木徹副理事長就任
 - (3)宗廣前理事長が金沢市経済活動賞を受賞
 - (4)組合員訪問の報告
 - (5)情報化について
- 7. 石川県商工労働部より
 - (1)中小企業再生・事業転換支援プログラムの概要説明
- 3日 第22回商社対抗ボウリング大会
[ルネス サンサーカス]
12社 18チーム 54名
(男34名・女20名参加)
優勝 大宗㈱ Bチーム
準優勝 小川㈱
第3位 北村電機産業㈱

8月

- 5日 理事会
- 1. 総務委員会より
 - (1)景況調査の実施について
 - (2)集団健康診断の実施について
- 2. 組合運営委員会より
 - (1)レストラン運営について
- 3. 事業戦略委員会より
 - (1)光回線のスピードアップに係わる費用負担について
- 4. 厚生委員会より
 - (1)ボウリング大会結果報告



- (2)行事予定(ソフトボール大会)
- 5. 開発プロジェクトチームより
 - (1)「キマッサカナザワ第2回かもん☆といやまつり」について
- 6. 事務局より
 - (1)4~6月第1四半期、各委員会毎の実績報告
- 5日~8日 生活習慣病予防検診[一般検診]
40社 337名受診
- 6日~20日 景況調査
- 11日・12日・18日・19日 生活習慣病予防検診[付加検診]
6社 12名受診
生活習慣病予防検診[簡易ドック]
26社 94名受診
- 20日~22日 健康診断
62社 706名受診

9月

- 3日 理事会
- 1. 総務委員会より
 - (1)各種規程見直しの件
 - (2)会計主任選任の件
 - (3)景況調査集計結果報告
 - (4)集団健康診断の結果報告
 - (5)補助脱退の件
 - (6)運転資金特別融資について
- 2. 組合運営委員会より
 - (1)レストランの営業内容の変更について
 - (2)町内一斉清掃について
- 3. 厚生委員会より
 - (1)行事予定(ソフトボール大会・ゴルフ大会・経営者研修会)
- 4. 事業戦略委員会より
 - (1)パソコン教室開講の件
 - (2)組合データベース普及のためのデモンストラーションについて
- 5. 事務局より
 - (1)キマッサカナザワ第2回かもん☆といやまつりの協賛金の件
 - (2)フリーマーケットについて
 - (3)水辺の楽校について
 - (4)問屋神社秋季例祭について
 - (5)愛知万博前売り券の件
 - (6)組合員訪問中間報告
- 4日 景況調査の集計結果報告
- 15日 第29回商社対抗ソフトボール大会
[金沢市専光寺ソフトボール場
(金沢市専光寺町)]
9社 11チーム参加
優勝 富木医療器㈱ Aチーム
11年ぶり2回目
準優勝 小川㈱
第3位 樹マルシン
〃 樹トミキライフケア

10月

- 1日 町内一斉清掃
- 1日・8日 パソコン教室
(ホームページの作成とメンテナンス)
6社 7名
- 2日 理事会
- 1. 組合運営委員会より
 - (1)町内一斉清掃の件
 - (2)レストラン入居業者の件
 - (3)不燃物の有料回収について
- 2. 厚生委員会より
 - (1)行事結果(ソフトボール大会)
 - (2)行事予定(経営者研修会・ゴルフ大会・年金移動相談)
- 3. 事業戦略委員会より
 - (1)kimassiデータベース活用成功事例説明会の案内
 - (2)パソコン教室の開催について
- 4. 事務局より
 - (1)商団連事務局長会議の報告
 - (2)高速道路通行料金別納制度の廃止について
- 5. 金沢市市民生活部労働福祉課より、雇用施策の概要説明
- 14日・21日 パソコン教室
(Illustrator10の基本操作)
6社 7名
- 21日 不燃物有料回収
- 23日 経営者研修会
「これからの企業経営」
商工組合中央金庫
金沢支店長 福田康雄氏
32社 36名出席
- 30日・11月6・13・20日 パソコン教室
(Excelを使ったマクロ入門)
6社 6名

編集後記

「コピキタス社会」とは、いつでもどこでもだれもが情報を扱える社会のことをさすそうです。日本の携帯電話(PHS電話を含む)の加入台数が7000万台を突破し、インターネットの加入世帯数も1000万世帯を超え、個人において、また家庭においても情報化が加速度的に進んでおります。

先般、問屋センターにて情報ネットワーク部会主催による「Kimassiデータベースの活用成功事例の説明会」があり、多数の方が熱心に勉強されておりました。今後は更により良い方向に進んでいくものと信じております。(K・T)

KIMASSI

KANAZAWA

NOVEMBER 2003 KANAZAWA TOIYA CENTER QUARTERLY NEWS 金沢問屋センターニュース
URL <http://www.kimassi.or.jp/>

Vol.87
November

TOPICS

組合員戸別訪問開始から半年 意見・要望事項の報告
Kimassiデータベース活用成功事例説明会開催
元気な組合員企業紹介 ウィルビー株式会社



組合員戸別訪問開始から半年 意見・要望事項の報告

現在組合では、関戸専務理事と柳瀬事務局長がペアで全組合員を訪問しております。訪問理由は3つあり、まず1番目は、富木新理事長の組合運営方針を伝えること、2番目は、組合の共同事業の内容を理解していただき十分活用を図っていただくこと、3番目は、組合員の意見と要望事項を聞き取ることです。この作業は6月の中旬から始めまして、現在まで80社の経営者の方々とお会いし、お話を聞きました。その中で、組合員の皆様から出ました意見・要望事項を、項目別に分けて多くあった意見と特徴のある意見をまとめてみました。

●組合員の悩み

- 取引先が高齢化・後継者難などで店じまいの傾向が多い。
- 売上を頑張っても収益率が悪化している。

●要望事項

- BGMの音が聞こえない。
- 歩道が街路樹の根で盛り上がり危ない。
- 用水路に「ユスリカ」が発生して困る。
- 街路樹の落ち葉の掃除が大変。
- 従業員の路上駐車が多く迷惑であり危険である。
- 隣の会社の周りが草ぼうぼうとなっている、きれいにしたい。
- 自社の商品を組合員の多くの従業員に買って欲しい。
- 図書館・体育館・金沢市の出張所的な公共施設を誘致できないか。

●共同事業

- 小規模の組合員は利用するものが少なく、組合員になっているメリットが感じられない。
- 金融と高速道路が柱だったが、なくなると組合の存在価値がなくなる。
- 昔は組合に入っているメリットは大きかったが、今は少ない。組合員の求心力になるような共同事業をもっと考えるべきである。
- 中堅社員研修を数多く開催することを希望する。
- 大通りに面した組合の共同駐車場は、利用の仕方としてもったいない、もっと賃貸収入の挙がる方法を考えるべき。
- 小売への多角化を考えている組合員同士で、店舗は別々でも土日営業・ダイレクトメールを共同で出すなど、数社でタイアップしたらどうか。

●厚生関係

- 若い人の団体競技への参加が減ってきて

いる、スポーツクラブ・スキーロッジなどと提携して、安く利用できるようなしたらどうか。

- 厚生年金基金や適格年金の問題は分からない点が多く、研修をして欲しい。

●組合問題

- 組合は選挙のとき、中立でなければならない。
- 2代目経営者や社員の若い人などは、組合のことはわからず、また、組合の認識も少なくなっている。
- 異業種の交流と連携・研修があるとよい。
- 光ファイバーが入っている団地だということをもっとPRすべき。
- 問屋町は商業地域で、建蔽率が他地域の倍というのもPRすべき。

●情報化

- 組合のデータベースを活用した、インターネット販売は、今や大きな柱となっ

ている。

- インターネットで、海外から仕入や照会をするようになった。

●今後に対する提言

- 常設で組合員が小売をする施設がつかれないか。
- 皆が賛成するものは改革ではない、リスクを負うものが必要。
- 国際化に対応するため、アメリカ・中国などの海外視察、研修が必要。
- 「商人塾」を組合主導で創り、人材育成の理念を掲げて、継続性のあるものにする。
- 一部製造加工を目指す組合員より：組合がいろいろなデザイナー会社と契約を結び、組合員が優先して利用できるようにする。

元気な組合員企業紹介

システム構築を武器に ロジスティクスソリューションに特化



ウィルビー株式会社
加藤 肇夫 社長

システム構築をと叫んでも誰も見向きもしない、ところが下向きになると利益が出ない、すると途端にコストを下げるしかない、皆

システム構築というソフトを武器に、ロジスティクスに特化した建築業で全国的に名を馳せているウィルビー株式会社。経済が右肩上がり

目の色が変わってくる。この景気の悪化と逆行するようにウィルビーはどんどん業績を上げてきた。加藤社長の話の中に何度も繰り返される事は「ビジネスは戦争。相手と戦ったときに首と胸が離れることを覚悟しなくてはいけない。それを覚悟したときに何をしなくてはいけないかは自ずと分かる、生き延びたいと思ったときには、だからパブルが弾けてよくなって当たり前」。

ウィルビーの前身は体育器具メーカーの代理店として、体育館のバスケットボールのボード据付やネット用の支柱を立てたりラインを引いたり。その後、体育館やプールの建設が縁で新日鉄のスタンパッケージのシステム建築会社に。当時はゼネコンの下で工事をする、政治が絡んだどぎつい世界にいたという。そんな時、高校時代の友人に東京でばったり会った。それが、もと北陸新和物産社長で、今は対等合併した大



KIMASSI データベース活用成功事例 説明会開催

大口受注に結びついたり能率アップにつながった事例など、盛りだくさんの活用成功事例の説明が行われました。

11月4日(火)午後6時より、Kimassiデータベース活用成功事例説明会が金沢流通会館4階研修室で開催され、仕事の後、お疲れにもかかわらず三十余名が参加されました。高桑事業戦略副委員長の司会により、矢部事業戦略委員長の挨拶の後、柳瀬事務局長がパソコンで活用成功事例を見せながら説明を行いました。

— 主な活用事例は以下の通り —

- 1 ホームページとデータベースを組み合わせ、自社の全商品を掲載していたところ、ある日突然、石川県内の某役所から問い合わせがあり商談、150万円の大口受注に結びついた。
- 2 「自社の取扱商品で、顧客のオリジナル商品を作ります」とのページを作成したところ、顧客個人が独自にデザインしたものをメールでやり取りするようになり、大口の注文が増え、現在では売上の柱になっている。
- 3 社員共通のIDパスワードを使って、顧客データの登録・社内管理資料の登

録・本支店間の連絡報告など社内情報を共有することにより、時間の節約や能率アップにつながった。

- 4 得意先にIDパスワードを発行し、その得意先だけが見ることのできるページを作成して、一般顧客との差別化を図っている。
- 5 掲示板で社内のコミュニケーションを図っている。
- 6 アンケート機能で、顧客から新着商品の意見・受注希望等のアンケートを取っている。
- 7 メルマガ発行機能を活用して、イベント・新着商品の案内等をダイレクトメール代わりに何千先でも、一斉に配信している。
- 8 得意先のサポートに使っている（販売企画カタログ・棚割提案・クレーム情報など）。
- 9 組合員共通のIDパスワードを発行して組合員だけが見ることのできるペー

ジを作成、理事会・各委員会報告・行事予定・データベースに関する案内・おすすめ情報・各種帳票の雛型などをお知らせしている。メールのある組合員には、メルマガを使って一斉に連絡事項を配信している。

この他にもいろいろな活用事例が紹介され、参加者は定刻の7時まで熱心に説明を受けた。すでにこのシステムは、石川県・金沢市・商団連・米子団地・名古屋中小企業振興会他、情報化のプロであるITコーディネーターが数人視察に見えており、いずれからも賞賛の言葉をいただいている。とくに、ITコーディネーターの方々からは、「月2,000円はただみたいなものであり、月10万円払ってでも利用してみたい」との声もある。

このシステムは組合員のIT支援を目的に作ったものであり、現在30社の方が利用しているが、できるだけ多くの組合員に利用いただきたいと考えている。

な前もっての決め事さえシステムだという。物流の中でシステムが複雑に組み合わせられ、時間・コストが軽減され、さらには街中の交通混雑・大気汚染までも緩和される。しかし、「荷物を人間が持つのではなく機械を使い、社員をぎっくり腰から防ぎ、過酷な労働条件から救い出すためではない。目的はただ一つ、利益を上げること。システム構築によりコストダウンを図り、たとえ売上が従来より下がっても利益を上げ続けること。これに尽きる。それを勘違いしている人がいかに多いことか、自動倉庫の見栄えやカッコよさに」と語る。システムを導入する事により一切の無駄を省き、効率を最優先させ、その前後ではっきりと数字で比較できるシビアな世界だ。

顧客の90%以上が県外というが、今後、新潟、愛知、四国、滋賀、札幌等々、受注が目白押しだ。ウィルビーのコアであるシ

ステム部分をさらに強化し、ソフトを特化して脱建設業を目指している。そうすれば建築の部分は大手建設業者を使ってアウトソーシングはいくらでもできる。それが日本の産業界のコストダウンにつながり、ひいては一般消費者にいいモノを安く提供できると加藤社長は確信している。問屋センターは各種流通業が寄り集まった組合だが、日雑にしる医薬品にしる食品にしる、地方卸は一層の厳しさを増している。その卸の難しさをもっと真剣に考えていかなければ、明日はない。しかし、執念を持って厳しい局面に立ち向かい、ビジョンを持てば必ず道は拓ける。そのために常に危機感をもち、社会に必要とされる企業であり続けなければならない、加藤社長はこう締めくくった。