

社訓：責任・創意・努力・団結・感謝

中島化学産業株式会社

中島 俊之 氏

中島化学産業株式会社 代表取締役社長

当社は明治25年創業以来、化成品の地場専門商社として企業、自治体に向けた有機・無機工業薬品を販売しております。化成品業界は産業技術の伸展と共に、広範囲で多品種の商品が開発されており、お客様からのご要請も個別仕様、高品質・高精度・短納期といった多様な厳しい条件になっております。

当社は市場動向を先取りし、より早く先行商品を提供できるように自社製造(名古屋市内と長野市の2カ所に工場開設)による市場開拓してきました。これからも、専門商社としてお客様の利便性、付加価値の高い商材提供を目指して、お客様のご要望を積極的に採り入れた商材の開発と提供(石化原料を主体にした工業製品、医薬部外品・化粧品の商品製造、また電子素材用の樹脂加工等)を図り、地域社会と共に成長していけるよう邁進してまいります。

■IT導入の背景と目的

・市場ニーズの変化

当社の主力事業である化成品卸においては、化学製品の種数が極めて多く需要業種が多岐にわたって、流通販売業態も一様ではありません。さらに、当社は業容拡大の中で本来の卸売業に加えて医薬品部外品、化粧品の製造業、さらに電子素材用の樹脂板の加工業と3つの業態を営むに至っております。

これら当社事業に由来する複雑多岐にわたる日々の取引処理をIT化することは容易ではなく、1980年代からオフコン活用を始めて徐々にIT化を進めてまいりました。

最近では、商品の多様化、高精度、高品質に加えて短納期小ロットというシビアな要求が多くなって、当社の販売商品数で見ると10年前には1万品目であった商品が、現在では5万品目を超える商品数と急膨張していることでも市場動向の激しい業界といえます。

・商社機能の生産性向上

このような市場変化に追従しながら、お客様へ提供する商品や付随するサービスを適切・的確に応えていくためには高度な営業力、営業スキルが必須であり、少数精鋭で取り組んでいる営業員の負担が量的、質的(営業技術)に厳しくなっており、ITを活用した効果的な支援要請もリアルタイムなITシステム構築の大きな背景です。

■IT化の概要

1. IT経営実践の支援システム

- ・高度な業務指向システムの実現→ 本社と営業所(東京・大阪・長野)をオンラインで結び、受注から納品までの業務プロセスを可視化して、作業工程の進捗状況、モノの流れを常時把握できるシステム構築
- ・お客様対応をスマートに実現→ 電話、FAX注文において、価格、納期、付随条件を即刻回答
- ・お客様への先手営業の実践→ お客様の在庫予測からご注文を頂く前に御用聞きをしたり、また注文内容を過去の取決め内容と比較して商品名、数量、納入条件等の確認して発注ミス防止できる支援機能

2. 社内業務の合理化システム

- ・経験の浅い担当者でも多様な受発注処理を円滑にできる支援の仕組み
- ・個別売上・粗利を取引単位で明確化する→ 受注時に売上額、粗利額(率)を算定し提供できる仕組み
- ・営業支援1→ 当社取扱商品(類似商品、代替品等を含む)の最新情報を常時サービスする仕組み
- ・営業支援2→ お客様別売上、商品別売上傾向分析など営業活動に結び付く情報提供の仕組み
- ・受取り証憑を入力後は常に正確性を維持しながら入金管理まで一貫した事務省力化を実現する仕組み
- ・業務プロセスの可視化→ 日々の受注・売上や在庫(部材、製品在庫)を常時把握し表示する仕組み

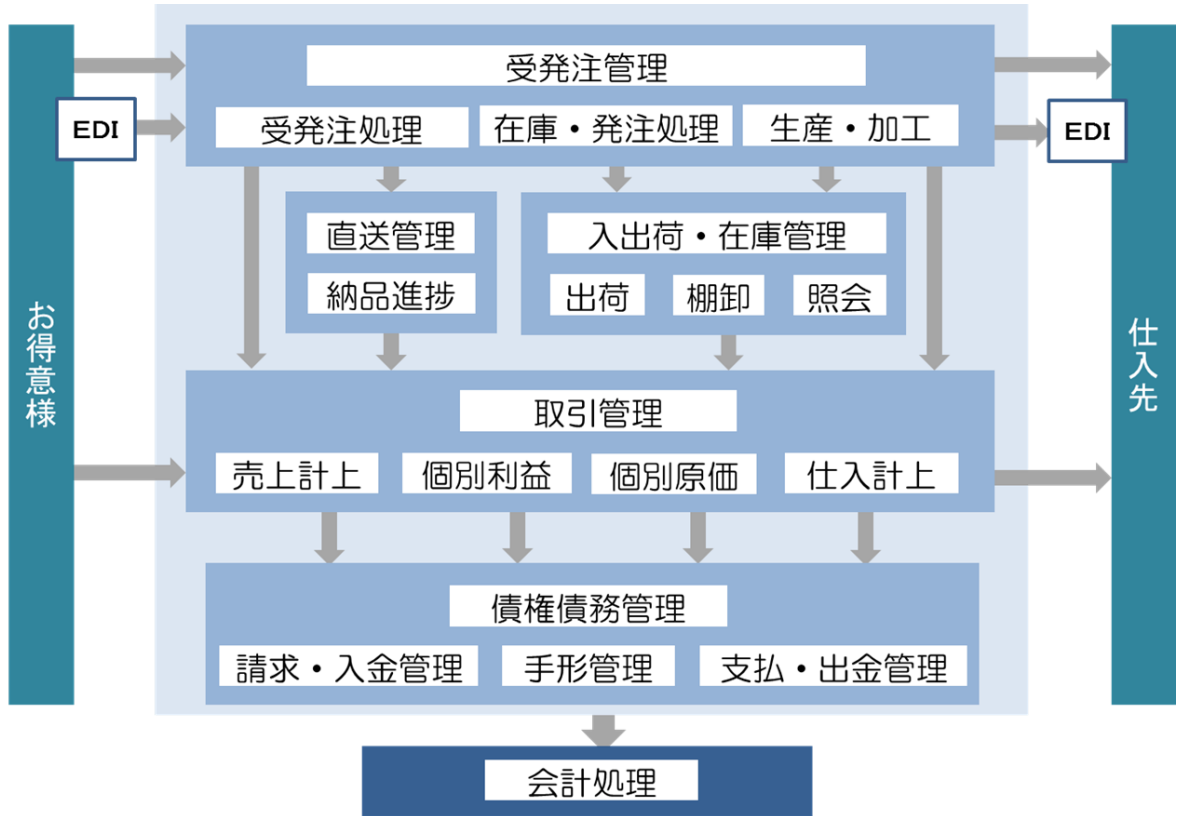
■IT導入の効果

1. 可視化経営の実現

当社のような弱小の化成品卸の専門商社においては、景気動向が事業に及ぼす影響は大きく、化成品業界のみならず社会情勢を常にウォッチしながら経営のかじ取りをしております。また、お客様様の事業動向や、当社に注文を頂く発注内容の傾向分析、当社の仕入価格や市場価格の動向など幅広い情報収集と分析、これらをDB化して経営の意思決定ができる基盤を構築をつくれたことが最大の効果と言えます。

2. 付加価値サービスの実現

単に注文通りの商品を納めているだけでは同業他社との差別化はできません。新たな付加価値を用意し、その価値評価をお客様様に享受して頂きながら、取引多様化にも柔軟に対応できるITシステム実現を図っております。業務指向のITシステムとして、今後は商社機能を拡充していけるITデザインを企画して進化させてまいります。



ITコーディネータから一言

株式会社名古屋コンサル21 代表取締役 ITコーディネータ 高間正俊 氏
<http://www.nc21.jp/>

経営トップより、これから20年使える意思決定支援システムを構築したいとの強い要請があり、地域密着型の卸・商社機能のあるべき姿を描き、商社の営業支援の在り方を追求しながら基幹業務システムの基盤構築が完成し運用に供している。事務合理化のフェーズは実現できても、リアルタイム経営支援というゴールはこれからで、経営分析、先行指標に役立つITシステム実現に向けて着実に成長していくITシステムの実現を目指してまいります。

会社概要

所在地: 〒 450-0002 名古屋市中村区名駅2-29-20

社名 : 中島化学産業株式会社 TEL : 052-561-4595
 代表者名 : 中島俊之 FAX : 052-565-1839
 創業 : 明治24年3月15日 URL : <http://www.nakajima-chem.com/>
 資本金 : 2,000万円
 売上高 : 41.2億円(2013年度)
 従業員数 : 49人(2013年度)
 事業内容 : 工業薬品卸
 有機・無機工業薬品・樹脂販売、電気絶縁材料加工・販売、
 化粧品製造販売

