

中堅・中小企業をサポートする

経営喝!力

ITで世界に販路 知恵と勇気で活路開く

【例え】中国での営業情報がブログに載ると、指示がなくとも製造部門では必要な部品を発注します。インドでは、それを見て、同じようなところにアプローチをしてみようと動く。全員が必要な情報を共有しているので、会議でも無駄な報告や議論がなくなり、極めて本質的な議論のみに

松橋社長は、日本の中小企業にこんなエールを送る。

広告

同社のIT活用はこれだけにとどまらない。営業日報代わりに社内ブログを立ち上げ、係長以上は全員閲覧できるようになっている。中国、台湾、インドにも拠点があるが、拠点が同じでブログを共有することで、いち早く情報共有が可能になる。

「例えば、中国での営業情報がブログに載ると、指示がなっても製造部門では必要な部品を発注します。

集中できるようになります
た（松橋社長）
社外向けには、英語版の
フェイスブックが活躍して
いる。マーケティング部門
の女性が前面に出たところ
で、数カ月で世界の金属加
工技術者が3000人集ま
り、コアなネットワークが
できあがった。ECサイト
も、当初はユーズーに保守
部品を届けるために立ち上
げたが、現在は機械メーカー
が試作品を作るための部

なからず、恭喜レートの單
響も少なく済みます。英語
版のECサイトを作って、
検索広告で呼び込み、決済
はクレジットカード、発送
は国際小包で、道具は全て
そろっています。極東にい
るハンデは全くない。上場
企業はコンプライアンスが
厳しく簡単に動けませ
が、その点中小企業は、知
恵とアイデアと、ちょっつ
した勇気があれば、経営者
の決断一つで踏み出せま
す。日本の中小企業にこそ
そ、海外に販路を拡大して
もらいたいですね】

導入役

部門ごとのマスターデータを統一！
→部門間の情報共有、意思決定がスムーズに



構検討した。まことに、**「シケージ**」と定義を裏切る。数社でコンペを行い、製造業に強いMRP(資材所要量計画)システムを備えたERPに決定した。導入の際に決め手となったのは、自社データでのデモ。われわれは、ベンダーのアイデアや提案が欲しいわけです。そのためです。

なう、当事者同士が腹を切って議論をするということで、これまで壁を乗り越えて、これにより業務プロセスの可視化が実現。自動発注による適正在庫の確保やリードタイムの短縮、「正確な納期回答などが可能になりました。業績モーリーマン・シックの年以外は右肩上がりで上昇し、導入前に比べて社員は約2倍、売り上げは約3倍に拡大している。

IT活用の事例紹介 ➤ メトロール



メトロール 社長
松橋 卓司

増えすぎた商品管理に苦慮

増えすぎた

ベル
メトロール社長
松橋 貞司氏

理に苦慮
じにむちました
検索広告でECサイトに
の製品を取り
寄せたいが、
高価で取り寄せ
に何ヶ月も
かかる。それで調べ
る評判はどん
どんがついていた。
と、海外顧客
多くの業者が関わ
からうと分かったの
れをダイレクトに
困ったことが起きていた。
顧客の要求に応えてい
らしに、商品点数が増えすぎ
て、とても人手では管理不
可能。半日で、当時黎明(れ
き)期だったEC(電
気)がなくなってきたのだ。

高精度接触式センサーメートロールは、現在64の国と地域に取引があり、売上高に占める海外の割合が60%を超える。同社は一ツ（情報技術）を活用して海外顧客とダイレクトに取引し、販路を拡大。その結果増えた商品の管理に統合基幹業務システム（ERP）パッケージを導入し、適正在庫の確保やリードタイムの短縮を実現した。