

現状分析から会社の方針が見えた！ 取引先を巻き込み在庫削減へ

広島県・呉市
卸売・製造業
陸産業の場合

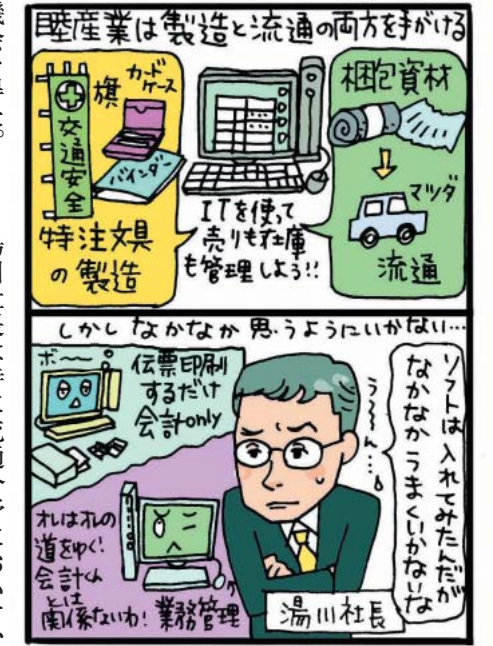
「ここですべての取り組みが決まったと言っても過言ではありません。会社の指針ができ、58年間の歴史の中で一番中身のある年にできたと思います」

IT活用による経営革新の歩みを振り返る陸産業・湯川耕一郎社長の口調が一瞬強みを帯びた。改革プロセスのある地点を境に「大きく変わった」のだという。

湯川社長は過去2、3回、コンピュータを使った原価管理や売上管理にトライした経験を持つ。しかし十分な活用はできず成果は「納品書や請求書を発行する程度」（湯川社長。苦い思いをしていた）。

陸産業が拠点とする広島県呉市は、地域の団体やITコーディネーターが活発に活動し、相互連携を深めながら企業のIT活用を支援し

ている。平成14年、湯川社長は、中小企業家同友会の縁で社団法人中国地域ニュービジネス協議会（NBC）が主催するITSSP事業（経済産業省推進の戦略的IT化支援プロジェクト）に参加する機会を得た。ITコーディネーターによる研修会や個別コンサルティングを体験するなかで、変革の機会をつかんだのだ。



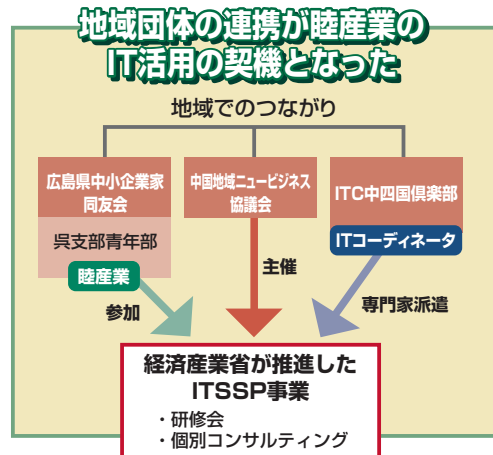
会社概要

陸産業株式会社

広島県呉市海岸4丁目14番27号

創業：昭和2年
従業員数：18人
事業内容：自動車の物流梱包資材（ポリエチレン）の日配業務（卸売）。ポリプロピレン・塩化ビニル製品の特注加工販売

湯川耕一郎社長
URL：http://www.kurenet.ne.jp/users/mutsumi/



「このシステムで6社の取引先とだけ価値を生み出せるかがわれわれに試される」と湯川社長は決意も新たに、掲げた目標「3年後に売上2倍、在庫半減」の実現を、地域のサポーターたちは楽しみにしていることだろう。

湯川社長は特に流通分野において、仕入れや売上のデータを正しく把握したいと考えていた。現在は6社の委託製造会社を相手に600種類の商品を取り扱っている。背景には「金融機関と普通に話をするには、最低限のデータを持たないといけない」（湯川社長）現実もあったのだ。

担当ITコーディネーターとなった溝下氏が最初に取り組んだのは「社長の思いを整理し、業務フローを明

〈サポーター〉紹介②

陸産業は中国・四国地区のITコーディネータ組織であるITC中四国倶楽部のITCがさまざまな形で関わり、持ち味を生かしたコンサルティングを展開している。

同倶楽部は平成14年度からNBCと連携してITSSP事業を開催。事務局を務める古家後啓太氏（写真右）が地域企業への参加呼びかけを含め全体のコーディネートを担当し、陸産業についても当初から継続的にアドバイスを送っている。

IT化の具体的な支援に関しては、経営課題の整理から基幹業務系のパッケージ導入までを溝下氏が、取引先との仕入れ情報共有など現在進行中のシステムを石川氏が担当している。

湯川社長は「情報の可視化など、理解しているが実行できていない観点を提示してもらえるのがありがたい。ITCそれぞれの専門分野からの指摘を参考にしている」とITC活用のメリットを語っている。

ITコーディネータ
溝下 博氏 石川敬三氏 古家後啓太氏
ITC中四国倶楽部 http://www.5e.biglobe.ne.jp/~itcchush/

〈サポーター〉紹介①

平成14年度、15年度にITSSP事業の「戦略的IT投資研究会」「個別コンサルティング」等の実施機関として陸産業とITコーディネータの出会いの場を作ったのが社団法人中国地域ニュービジネス協議会（NBC）。NBCは中国地域のニュービジネスの創造と発展をサポートする社団法人。事務局次長の山根孝氏は「ものづくり企業には特にIT化のニーズがある。これをITCの方々と一緒に、具体的に支援していきたい」と言う。

社団法人
中国地域ニュービジネス協議会
山根孝氏
http://www.cnbc.or.jp/

「ここですべての取り組みが決まったと言っても過言ではありません。会社の指針ができ、58年間の歴史の中で一番中身のある年にできたと思います」

IT活用による経営革新の歩みを振り返る陸産業・湯川耕一郎社長の口調が一瞬強みを帯びた。改革プロセスのある地点を境に「大きく変わった」のだという。

湯川社長は過去2、3回、コンピュータを使った原価管理や売上管理にトライした経験を持つ。しかし十分な活用はできず成果は「納品書や請求書を発行する程度」（湯川社長。苦い思いをしていた）。

陸産業が拠点とする広島県呉市は、地域の団体やITコーディネーターが活発に活動し、相互連携を深めながら企業のIT活用を支援し

