

カタログをホームページにして営業コストを軽減

事業内容

和紙製品、和紙工芸品、和雑貨、民芸品等の製造、卸販売

IT導入の目的、ねらい

当社のカタログは、新製品や規制商品が多いため、印刷ではなくカラーコピーで作成している。そのため、1冊あたり1,500円のコストがかかるため、一度に100部程度しか作成できなかった。そこで、ホームページを開設して、商品を紹介することで、カタログを配る代わりにホームページを見てもらおうと考えた。(図1)

また、ホームページを見た客が注文できるようにすることで、売上の拡大を期待した。



石川紙業株式会社のホームページ

IT導入の経緯

4年ほど前に作成を決意して、平成12年の年初に各社のホームページを参考にして作成した。商品の写真撮りや画面のレイアウトなどは全て専門家に任せて、それに修正の指示を出した。初期投資金額が総額約70万円と大きいので、決断までには時間がかかったが、やらなければ何もならないと思い、思い切って決めた。

ITの導入状況と費用

ホームページには、商品紹介(カタログ)、ミニ情報、購入の案内、会社情報などを掲載している。ホームページの管理・更新は、名古屋の情報関連会社に月1万円で委託している。更新に必要な資料は、こちらから送って構成などを指示して作成している。また、毎月配布しているミニ情報をホームページにも掲載している。(図2)

ハードは、パソコンを4台入れており、費用は約50万円かかった。



石川紙業株式会社のミニ情報

■ I T 導入時の問題とその対応策

初期投資が大きいので、導入に二の足を踏んでいたが、長い目で見れば営業の上で武器になるし、会社のイメージアップになり、信用力の向上にも繋がると考え決断した。もしやっていないければ、この不景気にこれだけの売上を確保できていなかったと思う。

また、ホームページは、見てもらえなければどうにもならないので、とにかく画面を見やすくするように心がけて、自社内だけでなくパソコン会社の人など第三者にもチェックしてもらった。

ウィルス対策には注意しており、今のところ問題は起きていない。

■ I T 活用の具体的な効果

ホームページは、場所や時間を問わず常時 P R してくれているのでその効果は計り知れない。ホームページからの問い合わせも徐々に増えてきており、小売店からリアルタイムに受注が出来る。新規の問い合わせは、まだ電話や F A X によるものが多いが、Eメールも少しずつ増えてきている。

また、協力工場に発注する際にも、画面を見ながら色指定するなど、現地に行かなくてもリアルタイムに打合せができるようになった。そのため営業マンが現場へ行く経費・時間が省けたことでその分、別の業務に注力することが出来た。

当初ねらいとしたカタログの印刷については、部数は減っていないが取引先への配布数を減らすことができたため、ギフトショーで配布するなど業務拡大に使えるようになった。

■ 今後の I T 関連計画

当面は、現在のホームページを毎月更新して、より見やすくするように努める。ホームページに伝言板を掲載しているので、お客様の声を商品開発などに取り入れていきたいと考えている。

今後は、ホームページから消費者に対して、直接販売することも考えていかなければならないと思っている。

■ 今後 I T を導入する企業へのアドバイス

- ✓ I T は道具でしかない。I T 導入に、あまり大きな期待はしないことが重要。長い目で見て少しずつ時間をかけて、確実に成果に繋げていくことが大切。
- ✓ ホームページは下手な広告を打つよりずっと効果的。
- ✓ 全てを自前でやろうとせずに、必要なものはアウトソーシングする。餅は餅屋。

会社名 石川紙業株式会社
業 種 和紙製品製造卸
設立年月 昭和 24 年 1 月
資 本 金 1,000 万円
従業員数 12 人
所 在 地 美濃市吉川町 2382
U R L <http://www.ishikawa-shigyo.com/>