

電子カタログ「カタラボ」活用法

商品物流に情報という付加価値をつけた「商流」を

建材流通各社の共通の悩みと言えるのが大量のメーカー・カタログの処理。従来は各メーカー1冊であったカタログも、商品別に用意されるようになつたため、その数は膨大な量となつていて。電子カタログポータルサイト「カタラボ」利用法についてのスペシャルインタビューア第3回目は建材流通商社、最大手のジャパン建材(東京都江東区)の大久保清社長に話を聞いた。電子カタログの利用による業務の効率化で、物流に付加価値を加えた新たな流通像を構築しつつある。

受注・営業支援の充実を

——スマートフォンやタブレット端末の普及により、社会の情報化が急速に進んでいます。そうした中で流通事業者の方も変わってきているのではないかですか。

物流に情報という付加価値をつけたものを「商流」と呼んでいるのですが、私たちの役割はこの商流によりメーカーとお施主様を近づけること、商品の安定供給だと考えています。お客様への建材業界の最新情報の提供や物販売だけではなく、経営ノウハウの提供や受注・営業支援の充実を図ることも、流通事業者としての役割を拡充させる取り組みです。

——業界の最新情報を提供するJK情報センターの設立などで、従来の流通の働きを一歩進めた姿を構築してきているわけですね。

そうです。JK情報センターでは、お取引先の販売動向や景況判断などの「情報」を、JKサポートセンターでは、図面・見積もり作成、ローン付け申請など「付加価値」の部分を提供することで、お客様のサポートの幅を広げています。

——時代の流れからいうと特にこの1年2ヵ月にある拠点に行くとカタログの数が膨大にあるばかりか、古

れからはストップ攻略のための支援活動も必要になつてくるでしょう。

リフォームにおいては、販売店さんにもっとエンドユーザーの方が近くに感じてもらえるようなショップ作りを目指してもらいたいと感じています。そうしないと今後は生き残りにくいでしょうし、もっと言うと地域の住宅版がよろず相談のようない機能を備えていかないと、リフォームを取り込むことはなかなかできません。そのため、まずは仕組みは、先ほどのJKサポートセンターもありますが、建設業者でも各社が不足している機能の補完に力を入れていこうと考えています。

——「カタラボ」の活用を積極化したのも「付加価値」の部分の充実につながりそうですね。紙のカタログを電子化できれば、日常の作業や労力を軽減でき、より物流以外の部分の充実を図れます。

そうですね。2008年、当時私が副社長 営業本部長をしていたところに電子化に着手しました。私どもの112カ所ある拠点に行くとカタログの数が膨大にあるばかりか、古

いま更新されないで残っているわざです。これではだめだと、よりスマートに、そして機能的にリムに電子化できないかと、取り組みを始めました。

——御社は住宅の基礎から上の部材をすべて取り扱っているわけですから膨大な数の仕入先カタログの整理ができるのであれば大きなメリットですね。

口座がある仕入れ先メーカーだけで700~800社、そのうち定期的な取引があるところを約300社あります。昔は水回りメイカーカタログを送付して、などの送付依頼が日常的にありますから、電子化はそうした業務効率化にもつながるのではないかと、そうしています。

——流通事業者は、「どこどこに建設にカタログを送付して」などの送付依頼が日常的にありますから、電子化はそうした業務効率化にもつながるのではないかと、そうしています。

今はまだ営業マンが手で送つたり、メーカーから直送してもらつたりしていまましたが、そうしますと手配のし忘れなどのトラブルにながつっていました。電子化されると、そうしたトラブルが減りますし、無駄が出て、環境の面でも寄与します。

——環境の面でいうと御社は植林や間伐材を使用した商品の積極活用などもしてきましたね。

人が乗るスペースもないくらい車に積んでいくことも非常に困難になっています。

——人が乗るスペースもないくらい車に積んでいますよ。ただ、「カタラボ」があればタブレット端末1つ

——提案に「カタラボ」を活用することはリフォーム会社の営業効率化として大きい印刷費の削減になりますから、業界全体にとつてもプラスでしょう。

カタログを切り貼りし、プレゼンスの形と似ています。まだ紙のカタログを作つていてるところも多いですが、それでもつたないでしょ、非効率ですよね。

——カタログを切り貼りし、プレゼンスの形と似ています。まだ紙のカタログを作つていてるところも多いですが、それでもつたないでしょ、非効率ですね。

——トさんを採用した際の指導に「カタラボ」は便利です。弊社は業界でもかなり事業領域が広いので、全くわからない問い合わせが日常かかつて来た時に「カタラボ」を見て調べる作業をさせています。

——例えばトイレだけでもTOTO、LIXIL、パナソニックと複数社あり、しかも、複数の商品がありますから紙のカタログで作業していると、お目当てのものを探すのもひと苦労でしょう。

——そうなんですね。でも「カタラボ」

カタログの電子化は環境面にも大きく貢献

だけで商売がでてしまつたのです。エンジニアでも今はタブレットを多くの方が持つてますので、販売さんでも普及が進んでくると思います。

——今後は営業の効率化にタブレット端末は必要不可欠になりそうですね。

私ども既に30名ほどいる営業幹部は全員タブレット端末を持たせています。将来はカタログがすべて電子化されると思いますが、現在400名いる営業マン全員にタブレット端末を渡していただきたいですね。

——御社は住宅の基礎から上の部材をすべて取り扱っているわけです。これではだめだと、よりスマートに、そして機能的にリムに電子化できないかと、取り組みを始めました。

——ところで今期の売り上げはどのくらいを計画していますか。

——御社は、J.Kホールディングスの前身が創業して75年と節目の年を迎みました。これからは80周年、100周年に向けて前進していきたいと思います。

——環境改修活動を経営の重要な事項にしていまして、全営業所でISO14001の認証のほか、森林認証制度も取得しています。もし、「カタラボ」の活用が進めば、環境貢献度

は大きいでしょうね。今でも既に効果は現れています。お客様への提案はもらつた画面をもとに各商品の見積もりなどを多方面のメーカーにお願いしてから集約し、分厚い資料にして渡していたわけです。「カタラボ」を利用すると、1つの画面に色々なメーカーの画像や商品データを切り貼りし、営業提案のツールとして活用することができますから、無駄となつていた部分が随分と減りますよね。施主さんから仕様変更の要望があつた時にも、1枚の画面を変更するだけ、再提案ができるわけです。

——メークーにとっても、費用をかけて取り扱つていてるわけですが、確かに利用は増えています。発注情報が、自社システムの発注、売り上げ、請求、支払いデータに共通で、再提案ができるのです。私どももオンライン受注システムである「NEWS」を提供していますが、確かに利用は増えています。

——御社は、J.Kホールディングスの前身が創業して75年と節目の年を迎みました。これからは80周年、100周年に向けて前進していきたいと思います。

——トさんを採用した際の指導に「カタラボ」は便利です。弊社は業界でもかなり事業領域が広いので、全くわからない問い合わせが日常かかつて来た時に「カタラボ」を見て調べる作業をさせています。

——カタログを作つていてるところも多いですが、それでもつたないでしょ、非効率ですね。

——カタログを作つていてるところも多いですが、それでもつたないでしょ、非効率ですね。

——トさんを採用した際の指導に「カタラボ」は便利です。弊社は業界でもかなり事業領域が広いので、全くわからない問い合わせが日常かかつて来た時に「カタラボ」を見て調べる作業をさせています。

受注や営業活動をサポート

カタログの研究室(ラボラトリ)を意味する「カタラボ」は、会員数277社の製品カタログを、電子ブック形式で一堂に集めた業界最大の電子カタログサイト。掲載カタログは1232冊、約12万5825ページに上り、アクセス数は月間2400万件を超える。ワンストップで膨大なカタログから顧客に提案でき、カタログ画像を切り張りして、リフォーム提案書の作成もできるとして好評だ。

■問い合わせ先
日本建材・住宅設備産業協会(略称建産協) 03-5640-0901/枝松まで

