

年間取扱高120億円を実現 商品発注、工事発注へと着実に拡大中



那部智史 業務執行取締役



高津彰一郎 CS推進部長

通信機材・工事関連ECサイトを運営する工事ドットネットが、順調に業績を伸ばしている。リース取扱高の増加により、商品発注・工事発注という第2ステップのサービスも着実に規模を拡大。営業会社、卸会社、工学会社、さらにはリース会社、メーカーといった会員企業のビジネスも確実に成長させている。

や取り引き実績などに基づく信頼関係が影響を及ぼし、思うような承認率が得られるとは限らなかった。

そこで工事ドットネットでは、多くの営業会社を会員企業として集め、与信審査のボリュームを拡大。同時に、オリックス、クレディセゾン、NTTリースと契約し、サイト上で与信審査を行える環境を構築。こうしてリース承認率の向上を図ってきた。その結果、従来は平均60%前後だった承認率が、80%を超えるまで向上した企業があるほど、確実に成果は上がっている(テレコミュニケーション2002年8月号42頁参照)

新規・少額の取り引きでも 専売店同様のメリットを享受

リース契約の承認可決件数が増えたことにより、年間取扱高も120億円に達し、同社のサービスは、第2ステップの商品発注へと拡大している。

ただし、CS推進部の高津彰一郎部長によれば、「商品発注は、営業会社のメイン取り引きではなく、あくまでもサブ取り引きという位置付けになる」という。営業会社は、1つのメーカーの商品を取り扱う専売店のような所が多い。しかし、ユーザーニーズの多様化により、エンドユーザーから取り引きのないメーカー製品を要求されることも、今や珍しい

ことではなくなった。こうした要求に応えるには、多くの仕入先と契約しなければならず、そのためには多くの保証金を用意する必要があるうえ、取り引きを開始するまでに時間がかかるなど、さまざまなロスがある。だが、工事ドットネットを利用すると、こうしたロスなく商品が調達できるうえ、全国で400社を超える会員企業からの発注が集まるため、1社の発注量は少額でも専売店と同様のコストパフォーマンスを得ることができるのだ。

この仕組みはまた、メーカーにとっても新たなビジネスを全国で発生させるメリットがある。そのため、商品提供だけでなく、営業活動の支援を申し出るメーカーも増加。そこで工事ドットネットでは各メーカーと協力し、ネットを利用した商品情報の提供のほか、商品知識の豊富な人材によるヒューマンタッチな研修の開催など、強力なバックアップ体制を整備。営業スタッフが安心して自信を持って新たな商品セールスに携われる環境の用意にも努めている。

全国均一の工事提供を 実現すべく工事会員募集中

さらに、こうして調達された商品のほとんどは、導入に際しての工事を伴う。そこで工事ドットネットでは、商品の納期回答をする際に、工事に対応できる技

術ノウハウを持つ会社による工事日も回答している。

現在、工事費用には若干の地域格差がある。だが、この格差をなくすことで、営業会社は施工体制やエリアの違いを気にすることなく全国をターゲットに営業活動が展開でき、しかも工事ドットネットから提示された工事会社とのビジネスも受け入れやすくなる。そこで工事ドットネットでは、全国一律料金制度を推進、すでに関東、中部、関西、中国、九州で実現している。

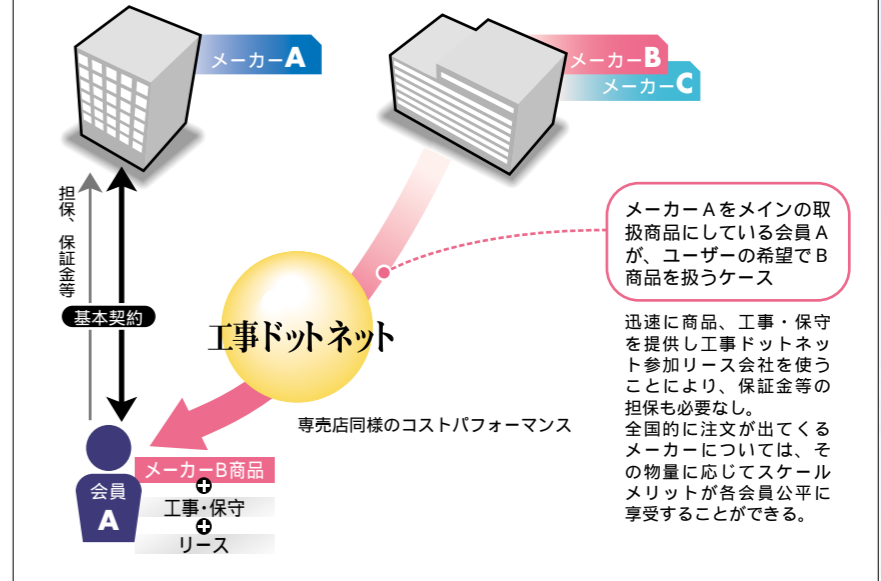
このように工事ドットネットでは、工事発注という第3のサービスも積極的に展開。営業会社に対しては、全国レベルの営業が積極的に展開できるよう、その活動を支援。さらに工事会社に対しては、新商材の工事ノウハウを修得するためのメーカー研修などを実施。それぞれの地域で発生する工事を、幅広く請け負える体制の確立を目指し、積極的なサポートを続けている。

動脈と静脈に相当する トータルなビジネス推進が使命

リース、商品発注、工事発注という3つのドメインで、積極的なサービスを提供する工事ドットネット。その勢いをさらに加速するため、現在注力していることが、問い合わせ、見積り、納期に対する回答を、迅速・正確・確実にこなせる組織の強化だ。そのため、人材の拡充とスタッフのスキルアップに向け、多くのリソースを投入している。

また、工事の迅速性と品質の向上も重視している。こちらに関しては、つねに会員工事会社の技術力を管理し、向上に必要な研修をメーカーと協力しながら実施。このほか、メーカーや卸各社の在庫状況をリアルタイムで把握できるシステムを構築。見積りから正式発注の間に商品在庫が変動しても商品調達を確実に

ユーザーニーズの多様化に伴う商品調達の新たな仕組み



い、ビジネスチャンスが確実に手にできる体制の確立も目指している。

今後、工事件数の伸びに比例して増えてくるのが、旧商品の処理だ。そこで工事ドットネットでは来年度の下期をめどに、リサイクル・産業廃棄物処理を全国レベルで行う独自のシステム構築を目指す。

こうしたビジネス展開を血液循環に例え、「現在は「動脈」に相当する販売関連ビジネスを手がけた段階。今後はリサイクルや産業廃棄物処理という業界の「静脈」部分の効率化・適正化を進め、動脈と静脈のトータルな推進を使命と捉えて積極的に取り組んでいく」(那部智史業務執行取締役)という。

通信機材関連ビジネスに携わる すべての企業にチャンスを提供

景気の停滞を反映し、現在はメーカーも卸会社も与信管理や保証金に関して、とてもシビアになっている。その厳しいハードルを、新たに取り引きを始めようとする企業1社で越えることは、かなり難しい状況にある。しかしながら、工事ドットネットに参加することで会員企業の力が統合され、さまざまなシーンでパ

フォーマンスを伸ばすことが可能になり、ビジネスが手にできるチャンスは確実に増えている。この状況は、工事会社も同様。さらに、リース会社やメーカーに対しても、ビジネスが拡大できるチャンスを創出している。

この状況を少し異なる視点から眺めると、工事ドットネットにはインキュベーター機能も備わっているように思える。しかも、その対象は営業会社・工事会社だけでなく、リース会社、メーカー、卸会社も含めたものだ。

通信機材関連ビジネスに携わる企業であれば、立ち上がったばかりの新規企業であっても、工事ドットネットに参加することで早急にビジネスが展開でき、収益体質を確立することも可能。このように企業を育てる、あるいは成長をサポートすることも、工事ドットネットの重要な側面であるといえよう。

お問い合わせ先
工事ドットネット株式会社
TEL : 03-3780-6076
FAX : 03-3780-6077
E-mail : info@ko-ji.net
URL : http://www.ko-ji.net/