

中部IT経営力大賞2014 優秀賞受賞

時代の変化に合わせた、幅広い提案で業界をリードしています！

# 名古屋眼鏡株式会社



## 小林 成年 氏

名古屋眼鏡株式会社 代表取締役社長

当社は企業理念「新眼鏡産業を創造する」「先見の道を開拓する」「心の価値を追求する」を軸に、全国の眼鏡店をはじめ、代理店やドラッグストア、眼科などに、より消費者に近い目線でのアプローチを積極的に行っています。

眼鏡の市場を中心にしながら、単なるメーカー兼卸売業というだけでなく、そこに消費者という枠を広げ、時流を逃さないスピード感で付加価値を提供し、トータルにアプローチできる企業を目指しています。

社員一人一人が、「眼鏡業界を夢のある業界にしていけるリーディングカンパニーとなり、日本で一番光り輝く企業になる！」という熱い使命を胸に、日々前向きに取り組んでおります。

## ■IT導入の背景と目的

当社は、平成13年に基幹の販売管理システムをリニューアルし、平成15年には、グループウェアの更新、平成17年には、全社ペーパーレス化、平成18年には、コールセンターシステムの導入と、IT化を推進してきた。そして更に、売上の拡大、新規顧客の獲得、既存顧客の深堀を求め次なるシステムの構築を図った。

- 減少した売上の回復
- 個々の眼鏡小売チェーン店からの受注の効率化
- 受注した商品を眼鏡小売チェーン店に直送による眼鏡小売チェーン店本部の作業軽減

## ■IT化の概要

徹底した「得意先へのメリットを追求する」という方針でIT化を推進した。

- チェーン本部の採用した商品しか選択できないなど、個々の事情や本部の意向に合わせた仕組み
- チェーン店の各支店において、在庫がわかるなど利便性の向上
- 得意先の専用システムに取り込める出荷データの提供
- 得意先本部に、支店ごとに分けて梱包・発送して本部の物量作業軽減

具体的には以下の2つのシステム構築を行った。

### (1) 自社専用業務システムの開発

眼鏡小売チェーンごとに個別のWEB発注システムを開発して当社の受注の効率化を図った。

得意先が発注画面をみて、在庫状況や商品画像の確認ができる仕組みを組み込んだ。

得意先への迅速な対応の為に、商品の追加や、発注ルールの変更に伴う画面のメンテナンスは社内で行える仕組みにした。

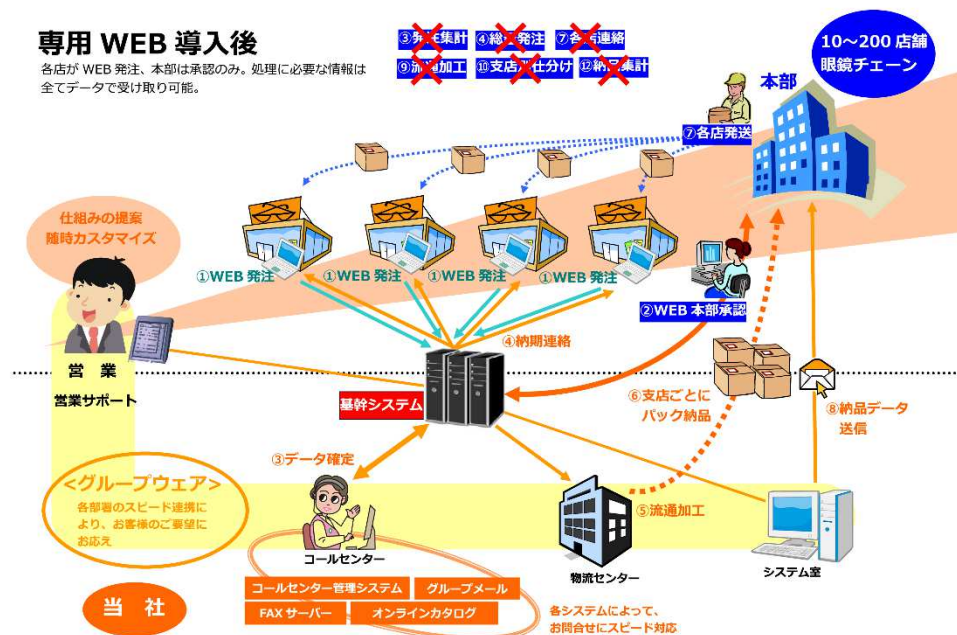
### (2) 社外との連携(EDI等)のシステム活用

得意先が使用している専用システムが取り込めるような形式のデータ(出荷明細データなど)にして提供するシステムにした。

## ■IT導入の効果

- ① 全社売上年計の増加  
全社売上年計の増加 平成22年から平成25年の3年間で138%増加  
WEB受注の売上は10倍に増加
- ② チェーン店の取引店舗数  
平成25年には約1000店舗へ増加
- ③ 他社から当社へ  
お客様にとって、WEB発注システムがあることにより、今まで他社から買っていた商品を当社から買っただけになった。
- ④ サービスで勝負  
価格(安さ)でなく、ITシステム(便利さ)という「サービス」で他社と勝負が出来るようになった。

<新システム図>



### ITコーディネータから一言

伊藤経営事務所 代表 ITコーディネータ 氏名 伊藤 実氏

常に前向きなIT経営を目指して、積極的なIT投資を行っている会社です。  
IT化の着眼点が、得意先のメリットを追求しておられ、WEB発注システムの構築で、更なる顧客サービスを実現して、得意先から高い評価を受けておられます。  
ITを経営に如何に利用するかIT利活用の見本と会社の取り組みです。

### 会社概要

所在地: 〒460-0007 愛知県名古屋市中区新栄1-35-19

社名 : 名古屋眼鏡株式会社 TEL : 052-262-6596  
 代表者名 : 小林成年 FAX : 052-261-6567  
 設立 : 昭和42年6月2日 URL : <http://www.meigan.co.jp/>  
 資本金 : 2,700万円 従業員数 : 64人(平成25年度)  
 売上高 : 30億円(平成25年度)  
 事業内容 : 眼鏡フレーム・眼鏡レンズ・眼鏡機械・サングラス・老眼鏡・  
 コンタクトケア用品・光学用品の卸及び眼鏡関連用品の企画、販売

 **名古屋眼鏡株式会社**

