

必要な方に、必要な情報・人脈をお届けします。

# 0940 コラボレーションレター



『新鮮情報・人脈を共有し明るくビジネス発展!』

Merry X'mas!!

第3号 2008年

発行：(株) ちゃお企画プロデュース

## 〈企業インタビュー〉

第3号は、CMMS(チャイニーズ・マネジメント&マーケティング・スクール)第5期をともに受講した・32年以上の実績を持つ貿易商社、ノーブルトレーダース(株) 様ル・ノーブル京都四条本店と長岡店を10月に見学訪問し、辻昇社長へ取材インタビューしたものを紹介致します。



ノーブルトレーダース株式会社  
代表取締役社長 辻 昇氏  
創業1976年 現在社員数 53名

一人での創業から現在まで、バカラ・ウェッジウッド・マイセンなど海外高級食器販売の実店舗6店・ネット3店・モバイル3店と、1999年からトップシェアを誇る事業経営ストーリーを伺いました。

\*\*\*\*\*

### Q. 20代で貿易商社として独立開業されましたが、最初の取引先国とその商材について...

アメリカ留学生時代の友人の母国であるタイへの輸出品(ステンレスティール)から始め、ステンレス供給の50%シェアの実績を残されました。

その後、円高による(1971当時¥308⇒200)輸出デメリットを感じ、輸入への転換をはかれる。

タイステンレス大型鍋を仕入れ、「国内の同じ商品をいかに安くできるか」と、輸出を経験している会社だからこそ、大手流通経路と販売システムを確立されたとのこと。

経営理念として、『輸入・輸出を通じて、世界中の優れた商品をより適正な価格で、より速くお届けします。常にお客様の心に応える行動に徹し、社

会に信頼され全世界の人々の為に貢献する事を目指します。』・・・は、そんな実践からこそ出来上がったとおっしゃいます。いづれやニュースになった会社とは異なり、正真正銘ですね!

### Q. 現在の売れる仕組み・IT化への改革改善、取組みとは?

一つ一つ問題課題を考えていくうちに、出来上がっていったそうです。

1. 商品管理のIT化  
月次から日次決算レベルへと、バーコード化により出荷入庫のリアルタイム管理
2. 情報管理・・・3年ごとに基幹システムを変更、バージョンアップは1年毎  
「本当に何が必要なのか?」と、3社コラボレーション(オービック・インターネットブ ログ クション・自社システム)により汎用ソフトにないものを開発・作り上げられました。

### Q. 全社員7割が女性ですが、その人材活用ポイントを教えてください。

緻密な仕事・事務能力にすぐれている点です。

相手先が時間差ある海外取引は、国内と違いちょっとしたミスでも大きなトラブルに発展する可能性があります。そこで女性特有の気配り・詰め作業が生きてきます。



と、このインタビューはまだまだ続くのですが、紙面の都合上すべて掲載できないのが残念です。あとは次の4号にて「前向き社長のコーナー」でご覧下さい。

そのほか、店舗陳列商品の一つ一つに社長の想い、博識・含蓄あるレクチャーに、まるで博物館に居るように、魅せられた取材でした。

ノーブルトレーダース株式会社 <http://www.le-noble.com/>

このインタビューの様子は・・・<http://www.ciao-produce.com/> (株) ちゃお企画プロデュース HP まで!