

ダイワボウ情報システム
DIS GROUP
NOW
座談会

ワンストップサービスの充実で 「更に強いDISグループへ！」

ITインフラ流通事業を担うダイワボウ情報システム (DIS) は、全国89拠点網を生かした「地域密着の営業体制」、取り扱いメーカー約1,100社、同商品約200万アイテムという「マルチベンダー」とともに、ITに関するあらゆるサービスに対応可能な「ワンストップサービス」が大きな強みとされています。とりわけいま業界内外で注目されているのが、ワンストップサービスの充実です。“更に強い会社へ!”を合言葉に、グループ企業との緊密な連携によるトータルサービスの充実を図るDISグループの取り組みを紹介します。

サービスの蓄積がビジネス資産に

西村常務 (以下敬称略) ● DISはこれまで、世の中のニーズ、お客様のご要望にお応えすることを最優先してビジネスを進めてきました。ところがここに来て、ITを取り巻く世の中の環境が変わってきました。今まで売っていた商品が売れなくなると、売するために新たな工夫が必要になってきます。このような変化の中で、関連会社を含むDISグループとしての総合力がクローズアップされています。グループ企業としては、とりわけディーアイエスソリューション (DSol) およびディーアイエスサービス&サポート (Dsas) が重要な役割を担っており、DSolはITソリューションの環境を構築してユーザー企業に提供すること、Dsasは物流サービスと技術サービスを提供することを主業にしています。

DISはディストリビューター、つまり卸売業ですが、従来のディストリビューターの範疇をはるかに超えたサービスが特徴で、物品管理やキittingサービス、保守その他の付帯サービスを徹底してきました。なぜそこまでやるのかと不思議がられたこともありました。しかしいまや、そこまでやらないと売れない時代になってきました。充実したサービス&サポートは一朝一夕にできるものではありません。これまでDISグループが培ってきたサービスの蓄積が、売れない時代に他社に真似のできないビジネス資産となっています。

低価格化という面では、各メーカー様との信頼関係と実績が大きな資産となっています。仕入れの絶対数を常に確保し、絶えず拡大していくという弊社の基本が今後もさらに威力を発揮することになります。メーカー様の信頼に応えることによって、弊社の主張にも説得力が増します。そのためにDISの営業と販推、グループ企業が協力し合ってDISグループがさらに力を発揮していくこととなります。DISグループの総合力によって、これまで30年以上にわたり手がけてきた私達の本業である卸売事業をさらに充実・発展させていくことが可能です。

DISグループの 旗艦物流拠点が稼働

太田常務 (以下敬称略) ● 新たにDISグループの旗艦物流拠点となるのが関東中央センターで、この6月20日に稼働を開始しました。そして7月11日からはDISが取り扱うメーカー様や販売店様に対して商品をダイレクトに受け入れ、検品、流通加工、保管、出荷、保守等を行う「物流アウトソーシングサービス」機能を有するPDセンターを稼働しました。

DISは視える価値の提供、Dsasは視えない価値の提供がミッションです。サービス&サポートという物販にはない価値を創造していくのがDsasの役割で、DISグループの知恵袋という位置づけになります。物流を例にとると、ラインの変更その他、環境

出席者

ダイワボウ情報システム
経営企画室長

安田 充成

ディーアイエスサービス&サポート
常務取締役

太田 光俊

ダイワボウ情報システム
常務取締役

西村 幸浩

ディーアイエスソリューション
第2事業部長

山崎 雅嗣



変化に応じた迅速・柔軟な対応をはじめ、物流センターをどのように進化させていくのか不断の努力と工夫が必要です。ピッキングやキittingの手法を工夫することで効率も微妙に変化します。環境が変化中、改善の余地は無限にあると言っても過言ではありません。物流センターとキittingセンターとが同じ建屋に同居しているというのも他社にはない弊社ならではの工夫で、キitting作業の効率化以外にもさまざまな効果を発揮しています。

協業強化目指し7月に 「CEC」を開設

山崎事業部長 (以下敬称略) ● DISグループの中でITソリューションの提案・構築を担当するDSolは、市場で必要とされる技術企業としてのさらなる成長を目指して、今年4月1日にネットワーク、サーバー、システム開発というそれぞれの分野を中核とした3事業部体制に再編しました。私が担当する第2事業部は、ネットワークプロダクトを活用したシステム提案を中核としたシステム開発が主軸です。ユーザー企業への直販においても、ディストリビューターとしてのDISの知名度が大きな戦力となっています。システム・インテグレーション事業ではさまざまなメーカー様との交渉が不可欠ですが、その意味でもメーカー様との付き合いが深いDISグループの底力を感じています。

システム・インテグレーターとして事業展開する中で、案件ごとにさまざまな現場のノウハウが蓄積されてきます。この実践で鍛えられた現場ノウハウを、いかにDISグループにフィードバックしていくかが大きなテーマとなっています。そこで今期はまず、DISが開設した複合ソリューション施設「CEC (Customer Experience Center & Executive Briefing Room)」に対してソリューション・ノウハウの提供を開始しました。私達のノウハウがDISの本業であるディストリビューションにも役立つことを期待しています。

安田室長 (以下敬称略) ● CECはこの7月1日に開設しました。マルチベンダーを強みとする弊社が、販売店様やメーカー様が持つそれぞれの技術や付加価値を融合し、複合的なソリューションを提案する場として開設したものです。CECの運営においてもDsasのサポート力、DSolのソリューション提案力を絡めることで、多くの販売店様とともに中長期的なビジネスモデルを創出し、新たな市場への挑戦が可能になります。

DISグループ会社は、ICT市場においてそれぞれの領域に特化してお客様のあらゆる要望に応える

べく日々活動を行っています。グループの中核企業であるDISは、日本最大級のICTディストリビューターとして知られています。そしてグループ企業であるDsasは、DISのお客様やエンドユーザーに対して納品から設置・運用・アフターサービスまで一貫してサポートする役割を担っています。DSolは長年蓄積してきた技術力と業種ノウハウを活用してユーザーに最適のソリューションを提供する役割を担っています。グループ各社はそれぞれ担当する専門的なサービスを提供していますが、これらが連携を強化することで更なる付加価値を創出して顧客満足度を向上、ひいてはお客様の発展に寄与することになります。

プラスαへの期待で差別化

西村 ● 連携を強化することの必要性は誰も認識しているところですが、グループ企業でもDSolとの商談はどうしても大都市圏中心で、地方拠点との連携はまだそれほど強くはありません。またDsasが手がけるサービス&サポート事業は地域を問わない成長が期待できるのですが、地方の販売店様自身がサービス&サポートに力点を置かれているケースが多いので、DISグループとしてはこの面での配慮が必要です。ですから事業分野や地域ごとに手法が違うことを認識しておく必要があります。

しかし最新の専門情報をお伝えするなど、DISグループならではの情報力を駆使してお客様の事業を支援するという基本姿勢は重要です。DSolが得意とする最先端の技術についても、大都市圏以外のお客様に対しても常に提供できる体制を整えていることが、DISグループの強みであることは事実です。モノを提供するにも、必ずプラスαが期待できるところが差別化ポイントとなっています。

太田 ● Dsasはロジスティクスノウハウとサービス&サポート技術を機能的に融合させてサプライチェーンにおける商品調達から保管、集荷、ならびに販売、サポートの各プロセス強化を図ります。一層のサービス品質向上と付加価値の高いビジネスモデルを創造することで、DISグループ全体の事業拡大を目指してまいります。

安田 ● 総合力を活かした他社にはないプラスαを強化するためにも、DISグループ企業間の連携は重要です。これまでのDsasとのサービス&サポート協業に加えて、今年度はDSolとのプロダクトビジネス協業を強化しています。DISの営業とDSolとの連携を定着させることで、来期以降はシステム・インテグレーション事業での協業も進めていければと考えています。