



株式会社 あらた

本社
〒135-0016
東京都江東区東陽6丁目3番2号 イースト21タワー
TEL 03-5635-2800 FAX 03-5635-2845

■北海道支社 TEL 011-742-4111
■東北支社 TEL 022-342-6675
■首都圏支社 TEL 03-5635-1635
■中部支社 TEL 052-231-7872
■関西支社 TEL 072-362-2000
■中四国支社 TEL 086-292-5805
■九州支社 TEL 092-632-7501
（関連会社）
ジャベル株式会社 TEL 0568-85-4111

ジャベルパートナーシップサービス株式会社 TEL 0568-85-8822
ペットライブラリー株式会社 TEL 0568-74-0001
モビィ株式会社 TEL 0463-73-5666
株式会社アマーケティング TEL 03-5635-1113
株式会社リビングあらた TEL 072-369-3000
株式会社アマーケティング TEL 03-5635-1113
株式会社アマーケティング TEL 072-369-3000
株式会社アマーケティング TEL 03-5635-1113
ARATA (THAILAND) Co.,LTD. +662-262-0671
JAPPELL (HONG KONG) Co.,LTD. +852-2339-4010
SIAM ARATA Co.,LTD. +66-2-258-2223

あらた設立 20 周年 おめでとうございます

20年を経て、安定的な経営を続けているだけでなく、更なる可能性を見ていることに敬意を表したいと思います。

あらたは20年前に3社の合併で始まりましたが、以前にも合併を重ねていますので、元をたどると数十社の合併会社です。2、3社だと派閥が必ず起こるものですが、これだけ数が多いと派閥も起こりにくく、比較的公平な人事ができるのではないかと拝察しています。外から見ていると、しかるべき人が要職に就いているように見受けられます。適材適所でうまく世代が代われば、今後に期待が持てます。

情報システムの統合

近代企業の合併においては、情報システムの統合が大きな課題となります。合併した大手銀行がシステム障害を起こしたことがあります。経営者が現場任せにし、現場は自行のシステムに強くこだわったからだと言われていました。

情報システムは経営遂行ツールに他なりません。システム統合は経営陣が先頭に立って進めるべき重要課題なのです。その点、あらたの経営陣はそれを十分理解して、検討のための合宿をしました。私は、その合宿のコーディネーターをさせていただきました。北海道のニドムに泊まり込んだことが懐かしく思い出されます。マーケティング戦略の大学教授、ITの有名コンサルタント、セキュリティの専門家などを講師としてお招きし、ITの進歩の予想から始まり、今後重要になる事柄に

ついて勉強しました。経営者の方々に前にして、これからの情報システムに必要なことは受注出荷・請求回収など定型業務の省力化・迅速化だけでなく、マーケティングなど非定型的業務についてもITを活用しなければならないこと、次は通信が急速に進歩すること、更に通信が進むとともに安全性が一層重要になることを強調させていただきました。

参加された経営者の方々は、自社のシステムにこだわることなく優れたシステムに寄せていこうという姿勢でした。システム担当の方の中には、こだわりそうな人もいて少々心配でしたが、打ち合わせを始めたところ、建設的に取り組んでくれました。そして、統合となったシステムはGENESISと名付けられ今日に至っています。こだわりを捨てて協力した成果です。

ITの進歩は「日進月歩」、否、「秒進分歩」と言われた当時、自社システムにこだわるということは、古いものにこだわることに他なりません。あらたは合併会社のシステム統合のお手本であったと言って差し支えないと思います。

情報システムの重要性

「人・モノ・カネ」に加えて、「情報」も経営資源だと言われていますが、情報は経営資源の上位にある概念です。資源とは使うと減るものですが、情報は使っても減りません。したがって、資源ではありません。では、何かというと、経営資源を動かすための信号です。


「人・モノ・カネ」という経営資源に加えるべきは「時間」です。時間は使うと減る資源です。システムによる自動化は時間短縮効果をもたらしました。しかし、「人・モノ・カネ」については、ただ減らせばいいというものではありません。短期的にはコストダウンになりますが、長期的には成長し規模が拡大すれば増えるものです。したがって、情報システムは将来を見据えて柔軟で拡張性がなければなりません。

この20年間、紙製品、ペット用品などの合流がありましたが、これからの増えるかもしれません。あるいは新しい仕事のやり方が始まるかもしれません。拡張ができる柔軟なシステムでなければならないのです。

日本国民の消費生活を支える物流インフラ

卸売業にとって、一番大きな経営資源は商品ですが、それをコントロールする物流システムは長足の進歩をしました。バラ配送は当たり前になり、通路別納品などさらなる進展を見せてきました。また、北海道と九州と真ん中の名古屋の会社が合併をしたのですから、全国をカバーすることになるのは当然のことと業界メーカーは期待していました。

すでに、全国各地に物流センターがありますが、さらに発電機も備えた自立的なセンターの最適配置を進め、それらを通信で結び、相互補完ができる物流ネットワークを構築することが望ましいと思います。地震、台風など災



株式会社プラネット
代表取締役会長

たまにゅう ひろまさ
玉生 弘昌 様

1968年 早稲田大学政治経済学部卒業、
同年ライオン(株)入社
1985年 プラネット常務取締役、
2012年より現職

(一社)流通問題研究協会会長、(一社)日本ポ
ランタリーチェーン協会理事、アイスタイル顧問、
True Data 社外取締役、事業創造大学院大学客
員教授、上海工程技術大学客員教授等を歴任
著書に「問屋無用論から半世紀 これが世界に
誇る日本の流通インフラの実力だ」(国際商業
出版) など多数
URL <https://www.planet-van.co.jp/>

害の多い日本では、徹底した安全性を保ち存続することが社会的な責務です。国民の消費生活を支える不可欠なインフラとなることこそが卸の存在意義なのです。

まだまだ、やる事がたくさんありそうです。……ということは、成長余地があるということです。インバウンドの恩恵を受け、コロナ禍ではダメージが少なかったことを幸いとして、さらなる成長を見せてほしいと思います。また、卸売業は板挟みに遭うことが多いのですが、それが幸いして卸売業をこれから始めようという新規参入はありません。したがって、じっくり腰を据えて対応ができます。

先輩たちの高い理想のもとに誕生したあらたが、今後も重要な社会的存在であり続けるよう、現役の皆さんに期待をしています。

夢位時新

幕末多くの偉人を輩出した松下村塾で指導にあたった吉田松陰の名言に「夢なき者に理想なし、理想なき者に計画なし、計画なき者に実行なし、実行なき者に成功なし。」という言葉があります。

先日、受講した研修で講師の方より教えていただき、仕事以外に置き換えても通用する言葉だと感銘を受けています。

夢を叶えるのは大変難しく、叶わないことの方が多いことも事実です。そして、考えて計画を立て、実行に移すことは容易ではありません。

夢を持ちにくい時代だとか、夢なんか持ってもしょうがないと思う人も多いかと思いますが、果たしてそうでしょうか？理想を持つことで生活の励みになると思います。

例えば、健康でいたいという夢があれば、理想の体はこうなるべきだと考え、いつまでに体重を何kg落とそう、方法はどのようなのが良いかと考え、実行に移し、成功に向かって走り出します。

何事もなりたいイメージを描き、それに向かって踏み出す力、実現させるために考える力、困難に負けず実行し続ける力が必要だと思います。

連日、メジャーリーグの大谷選手の報道がされています。誰もが投手と打者の二刀流の選手が現れるとは思っていませんでした。大谷選手を見ていると、夢を追いかけることの大切さを思い知らされます。

まるで漫画の世界から飛び出したようなスーパースターも小さい頃からの夢を実現するために、努力を積み重ね続けた結果だと思います。これこそ吉田松陰の言葉である「夢なき者に成功なし。」です。

私も、少し頑張れば手の届く小さな夢でもいいので、考えてみようと思います。とりあえず年末までに「5kgダイエットする夢」にしようかな……。

(T.S)

こんにちは
あらた



東京都台東区台東
株式会社多慶屋
化粧品チーム

たかのやま さだこ
高野山 貞子 さん

- お店で心掛けていること
お客様に気持ちよくお買い物をして頂けるよう、丁寧な接客を心掛けています。
- 行きたい場所は何処ですか？
広島県の大久野島です。
美しい自然の中で、人懐っこいウサギと触れあいたいです！
- ご当地お奨め品は何ですか？
上野にある「うさぎや」のどら焼きです。
蜂蜜の上品な甘さが美味しいです。