

COMPASS

[コンパス]

2009

WINTER

冬号

FOCUS

事業拡大への
IT活用事例

特集

「持たない」決断 いつしますか?

「チャンス」
クラウドコンピューティングという好機

耳より情報

- ・多枚数のカラー印刷を安く速く行うには?
- ・会社とケータイ(最前線)

連載

システム活用・成功への極意
ネット社会との「お付き合い」術
Web活用Q&A / 建設業レポート
サーバーの仮想化ガイド
ITベンダーの見極め方・社長の実感



compass: 羅針盤(儀) = 指針・方向性

<http://www.compass-it.jp/>

会社概要

URL: <http://www.tsurugacorp.co.jp/>

株式会社 ツルガ

大阪府東大阪市高井田本通3-6-15

設立: 1975年

従業員数: 15人

事業内容: 特殊ネジの企画開発専門商社

2008年 中小企業
経営力大賞
審査員奨励賞受賞

「ネジ革命」をスローガンに掲げていらっしゃいます。

敦賀社長 (以下敬称略) 従来は指定されたネジを仕入れて納品するだけでしたが、ネジを使うメーカーの設計担当者と前工程の段階で議論できれば、もっと深い関係を構築できます。ネジの知識や提案力をアピールして新しい取引先を開拓してきました。最近では防犯用のネジなどにも取り組んでいます。

——売上も順調に伸びていますね。

敦賀 まだまだ2億を超えたところで微々たる数値ですが、数年前と比べて利益は倍以上になりました。新規問い合わせはホームページ経由のメールがほとんどです。ただ、問い合わせが増えるにつれて、営業活動がだんだん重くなってきました。

——と言いますと？

敦賀 そもそも他で断られたお客様がいらっしゃるの、案件



自体が原子力発電所のネジとか「重い内容」です。メールを受けると社内の担当者がすぐに電話をかけ、用途のヒヤリングやサンプル送付などの案内をし、案件を営業担当者に渡していきます。しかしヘビーなものが多すぎてクイックな対応が難しくなってきたのです。商談の流れが見

ネジ卸売業・ツルガ

代表取締役社長 **敦賀 伸吾氏**

窮地を救ったシステムのスピード導入 商談情報の共有で売上が毎月20%上昇

経営者の声

事業を受け継ぎ 2人の二代目 “クラウド”を

えない状態で担当者は次に仕事をどう引き継げばよいかかわからない。2006年の年末頃は社内が喧々囂々の様相を呈していました。

——営業のプロセス共有が必要になったのですね。

敦賀 電話をかけた担当者が自分の対応が良かったのかどうか最終的な商談結果を見て確認できる仕組みがどうしても欲しかった。何とかしようと年末にWebサイトを探し、クラウド型の顧客関係支援システム「Salesforce CRM」を見つけたのです。年明けすぐに使いはじめました。

——それは短期間の導入ですね。

敦賀 そのときは、もうこれを使わなければ会社は潰れるとの思いでしたから。申し込んだらすぐ使えるスピード感はクラウドコンピューティングならではです。

営業プロセスが見えるようになると、皆、私が何も言わなくても次に何をすべきか判断してくれるようになりました。宙ぶらりんの案件がなくなり、売上は毎月20%ずつ上昇していきました。現在は問い合わせから商談への確率が50%、商談から受注へは50%。かなり高い方だと思います。

——そうですね。毎月の利用料金についてはいかがですか。

敦賀 専属の営業支援担当者があるような便利さなので、安いと思います。

こうしたサービスには無料お試し期間が設定されているケースが多いので、自分が求める要素があるかどうか積極的に試すとよいでしょう。

ないが、単純に高い安いと比較できる性質のものではない。ITコーディネータの野村真実氏は、「3年程度のトータルコストを考えると選定すべきでしょう。見えにくい更新作業やオペレーションコストを削減できる点も見逃してはならないと考えます」と指摘する。さらに赤羽氏が「サービス利用は経費処理できるので税務面のメリットもあります」というように、多面的な捉え方が求められる。クラウドは万能ではない使い分けも視野に

クラウドはインターネットを前提としたシステムなので、回線障害やインターネットがつかない環境では利用できなくなる。このリスクは頭に入れておきたい。

また、データを預けることに、漠然とした不安を感じる人もいるかもしれない。専門家がいない自社の運用に比べてセキュリティ対策は格段に強固だ。しかし、万一のときの保証については、条件を確認しておきたい。

いずれにしてもサービス提供者