

「ICTソリューション導入による企業力の変化」



株式会社ツルガ

順番	内容	時間	備考
1	会社・業界説明	3分	
2	ICT導入の経緯	2分	
3	ICT導入事例紹介	3分	「ネジクル」
4	コスト・効果	2分	
	合計	10分	

取扱い製品



会社概要

4/16

- 名称 株式会社ツルガ
- 設立 昭和50年8月
- 本社 大阪府東大阪市長堂3-2-22 あすなろビル9階
- 倉庫 大阪府東大阪市長井田本通3-6-15
- 東京出張所 東京都港区六本木6-8-10 STEP六本木ビルWEST 1F
- 資本金 10,000,000円
- 従業員数 20人(パート含む)
- 取扱商品 ネジ・工具類全般



ネジ通販サイトの決定版

国内最大級のネジ通販サイト「ネジクル」

取り扱い商品 **約50万点以上**

購入はこちらをクリック▶

代替品や在庫の閲覧機能が追加
OR?
STOCK
すごく便利になりました!

台形ネジ・台形ナット

30°

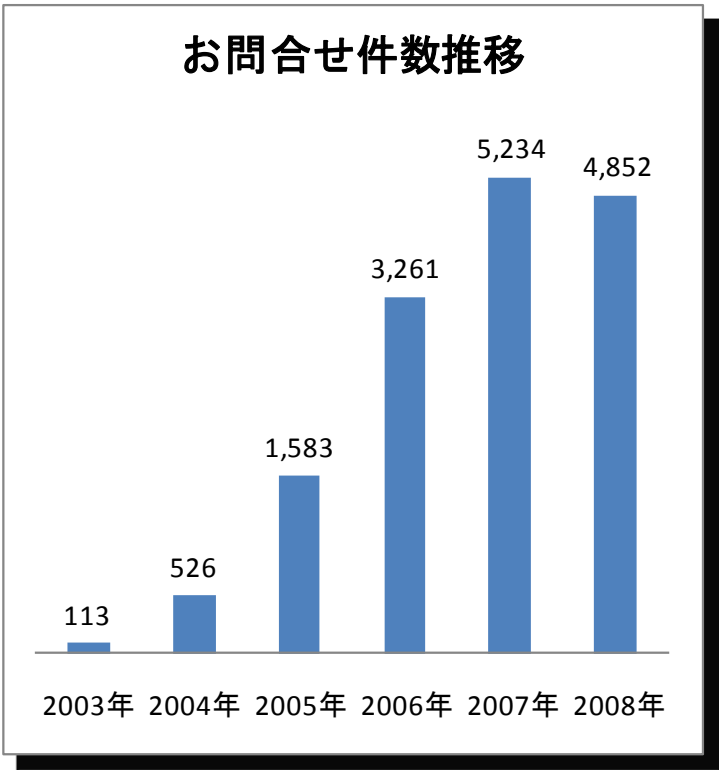
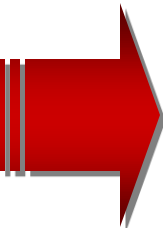
キャップボルト
はこちら
省スペース化
① 強い締結力でしっかり固定

ニーズに合ったネジが
見つかります。

かんたんネジ選び

WEBからの問い合わせ

5/16



2008年7月末日現在

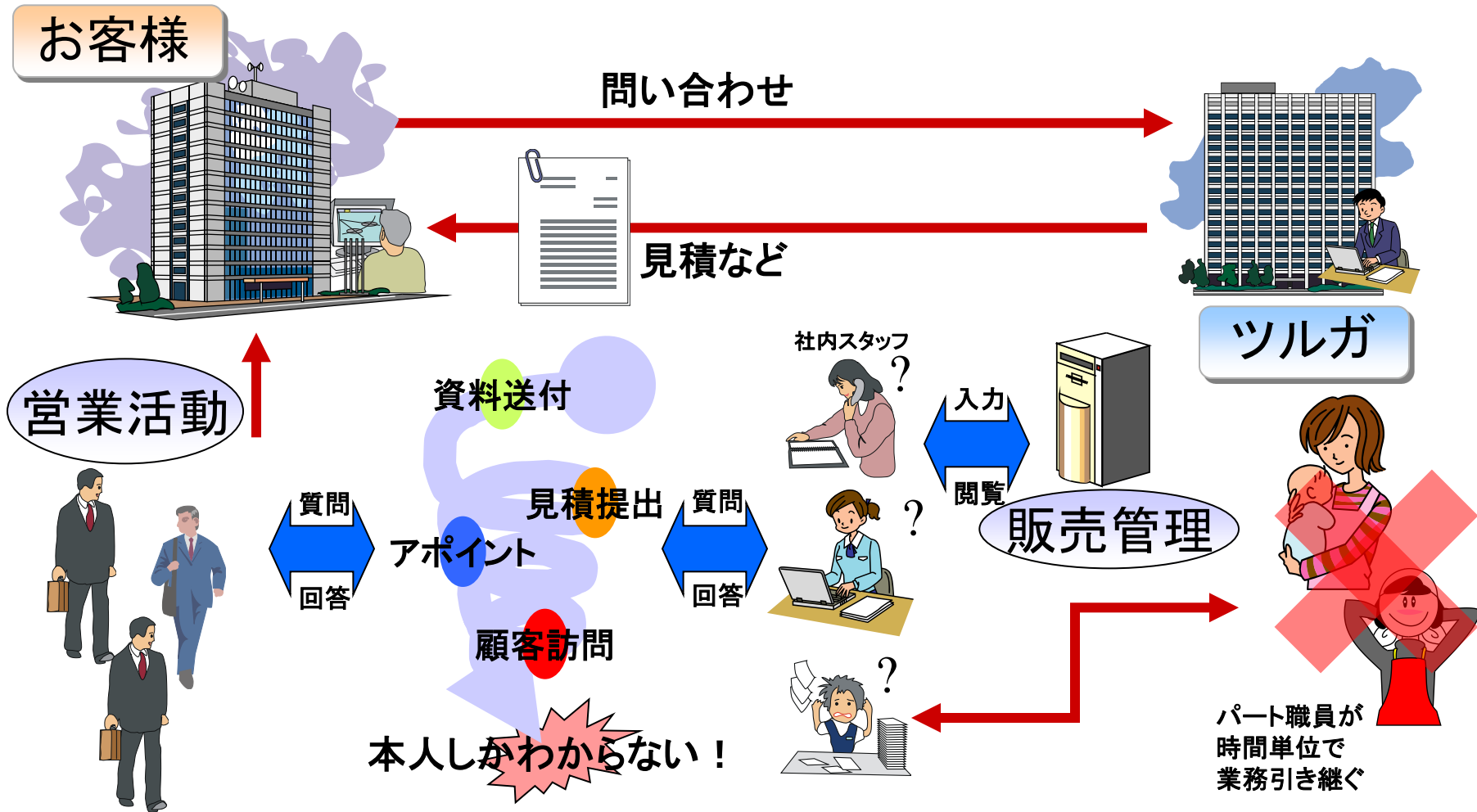
何が原因なのか？

事実の整理と課題を抽出する

状況の説明	対策	課題
HP問い合わせ (15件/日)	パート社員が入力	<u>入力間違い・対応遅延</u>
商談件数 (10件/日)	とにかく業務をこなす	<u>重要商談がわからない</u>
		<u>業務の連携がわからない</u>
	人員を増やす	<u>適材適所に配属できない</u>

業務の仕組みができていない

2006年当時の商談フロー 7/16



「本人しかわからない」業務が多い

何をどうすればよいのか？

経営者に必要なことは何？

現状の課題	心理状態	思い・考えること
<u>入力間違い・対応遅延</u> <u>重要商談がわからない</u>	<u>熱いハート</u>	1. 必ず成功するという思い 2. 1人でもやり切る覚悟 3. 周りを巻き込む熱意
<u>業務の連携がわからない</u> <u>適材適所に配属できない</u>	<u>クールな頭</u>	1. ゴールイメージの明確化 2. 戦力の分析(人員など) 3. Goodサイクルの創造 4. 具体的工程の明確化 5. 撤退条件はなにか？

戦力の分析と「うまくいくイメージ」をつかむ

Salesforce利用画面1

9/16

フェーズ移動のより商談の流れを全員が把握

商談の編集
 トイレットペーパー(四国)

商談情報
 商談所有者: 肥塚 孝史
 完了予定日: 2007/08/09 [2007/10/22]
 商談名: トイレットペーパー(四国)
 取引先名: ツルガ株式会社
 リードソース: セキュリティーネジ

商談の履歴
 履歴
 2007/08/09 10:03 資料請求お礼の電話
 2007/08/10 10:03 見積提出
 2007/08/09 11:34 客先訪問
 2007/07/25 10:03 商談フェーズ変更通知
 2007/07/25 10:03 電話(ツルガ→客先)
 2007/07/24 10:03 電話(ツルガ→客先)
 2007/07/24 21:18 互信調査依頼

担当者不在でも対応可能

活動履歴

アクション	件名	名前	To Do	期日	任命先	最終更新日時
編集 削除	商品到着の確認		✓	2007/08/12	肥塚 孝史	2007/09/28 10:03
編集 削除	商談フェーズ変更通知		✓	2007/08/10	肥塚 孝史	2007/09/28 10:03
編集 削除	電話連絡する		✓	2007/08/09	肥塚 孝史	2007/08/09 11:34
編集 削除	商談フェーズ変更通知		✓	2007/07/25	肥塚 孝史	2007/09/28 10:03
編集 削除	電話(ツルガ→客先)		✓	2007/07/25	肥塚 孝史	2007/09/28 10:03
編集 削除	電話(ツルガ→客先)		✓	2007/07/24	肥塚 孝史	2007/09/28 10:03
編集 削除	互信調査依頼		✓	2007/07/24	数野 伸吾	2007/07/24 21:18

パート職員や外勤営業が商談経過を把握できる

Salesforce利用画面2 10/16

フェーズごとの商談金額が一目でわかるようになった



05 今期のフェーズ別進行中商談 ~ Salesforce - Unlimited Edition - Windows Internet Explorer

https://ap.salesforce.com/0001000000FLIN

05 今期のフェーズ別進行中

金額合計:	完了予定月	2007/10/01	2007/11/01	2007/12/01	総計
<input type="checkbox"/> フェーズ					
<input type="checkbox"/> 資料請求お礼の電話		¥0	¥0	¥0	
<input type="checkbox"/> 資料(サンプル)送付		¥0	¥40	¥0	
<input type="checkbox"/> 見積提出		¥4,000,180	¥6,626,550	¥72,800	
<input type="checkbox"/> フォロー(価格・機能)		¥705,250	¥718,628	¥26,400	
<input type="checkbox"/> 訪問後フォロー(価格・機能・印象)		¥195,000	¥6,400	¥0	
<input type="checkbox"/> 最終交渉		¥886,000	¥0	¥199,000	
<input type="checkbox"/> 受注		¥2,617,553	¥300	¥0	
<input type="checkbox"/> 納入後フォロー		¥8,400	¥0	¥0	
<input type="checkbox"/> 商談不成立		¥1,662,774	¥1,031,800	¥0	
<input type="checkbox"/> 商談継続		¥3,235,460	¥0	¥0	
<input type="checkbox"/> *会議用商談*		¥0	¥652,000	¥0	
<input type="checkbox"/> *小体止商談*		¥2,945,960	¥5,210,000	¥320,000	
総計					

詳細金額を表示

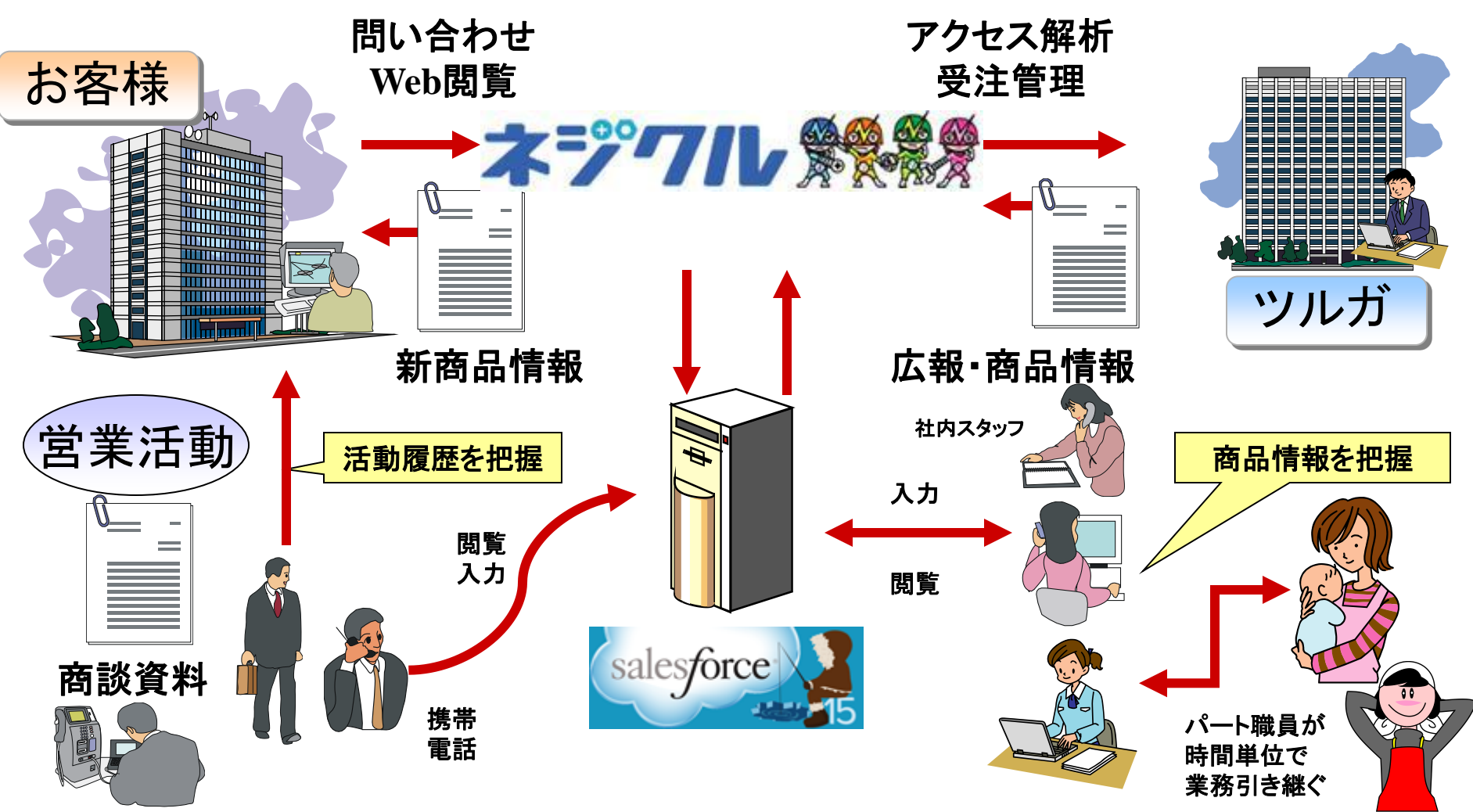
重要案件に人材を投入することができた



株式会社 ツルガ

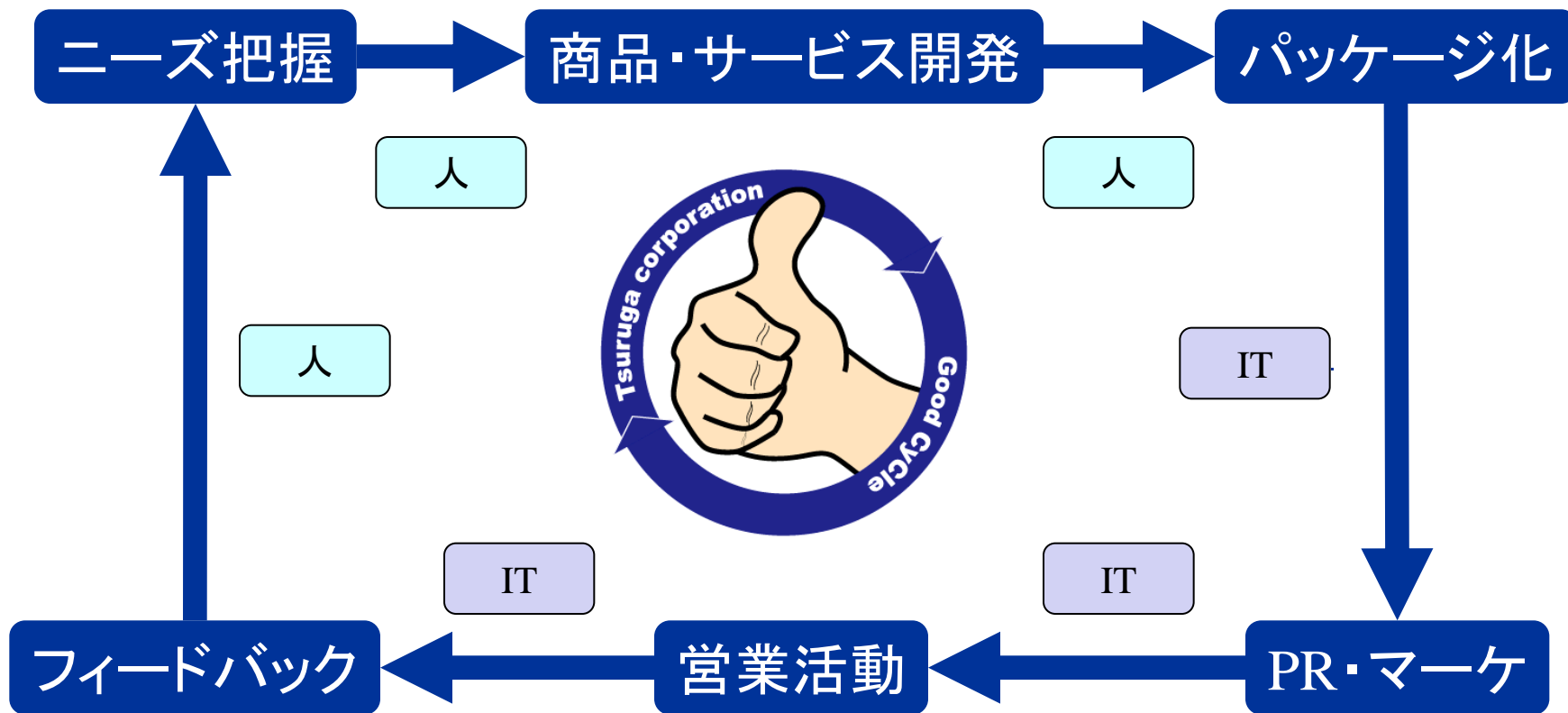
ネジフル活用によるフロー図

11/16



ネジ通販サイトによりお客様と従業員・委託業者が同じ情報を共有

ツルガのGoodサイクル図



シンプルな構図で行動内容が明確になり意思決定スピードが速くなった

導入効果(課題解決)

導入前の課題	導入時の対策	導入後の効果	定量評価
商談期間の短縮	品質・納期・価格・情報の提示	月間アクセスビューの増加	-
簡単購入の仕組み	取引先の商品情報を全て掲載	国内最大級のネジ通販「ネジクル」の開設	導入後半年で売上目標突破
小ロット顧客への対応	ワンコインネジクオカード対応	零細企業顧客の増加	新規顧客数20%増加
製造メーカーとの差別化	マイページの開設	特殊ネジの掲載を実施	利益率35%以上を確保
低価格商談からの脱出	ネジクルへの誘導	平均商談額10万円を達成	市販品の商談0件
パート社員の教育	ネジクル導入により対応	模範解答による回答可能	回答時間10分短縮

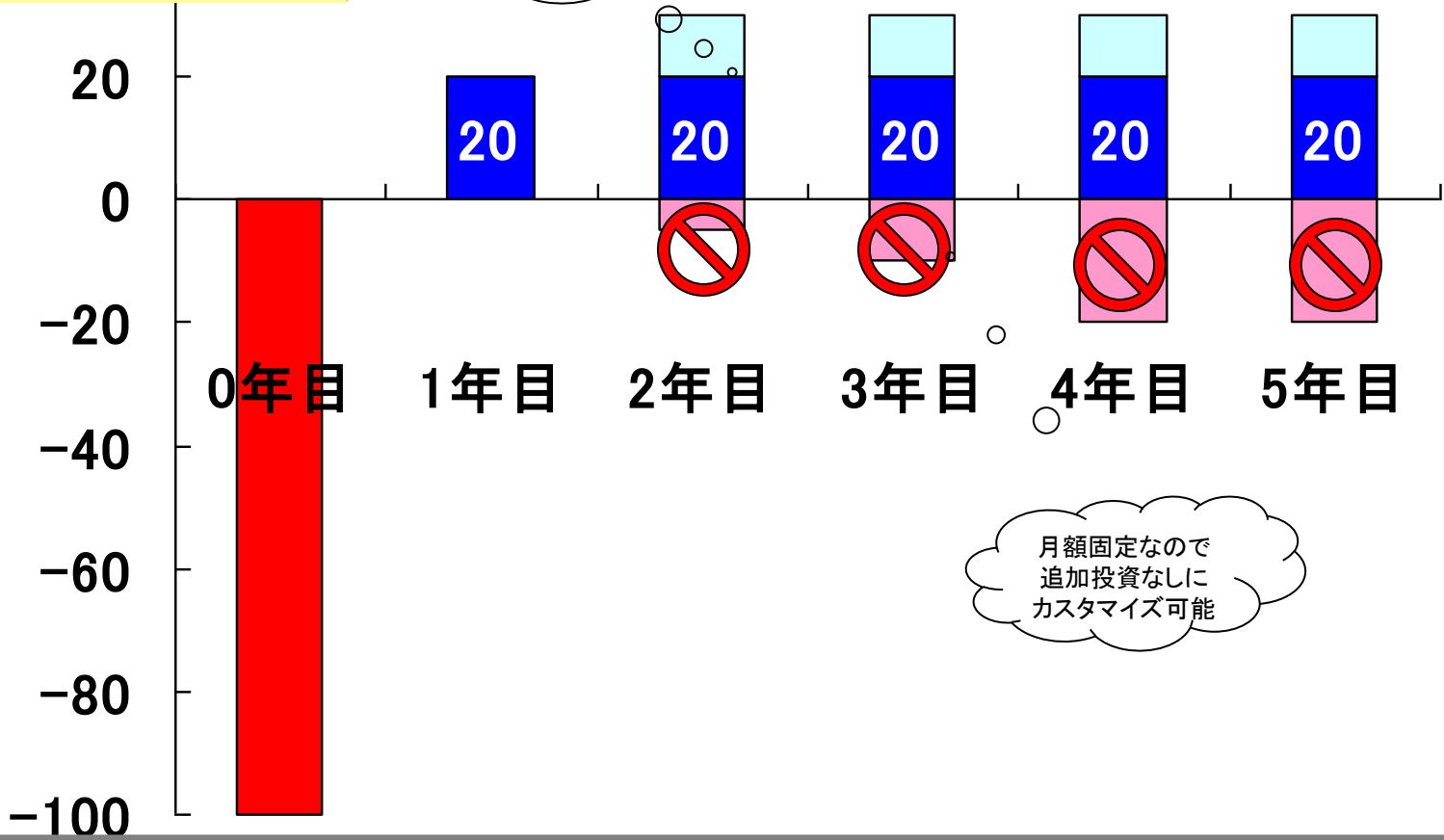
ICT導入により事業ベースを確立することができた

導入効果(投資効果)

ネジクル投資効果
 Salesforce.com
 と連携した場合の投資効果

追加機能をクラウド
 で構築し、市場の変
 化に低コスト対応

投資回収期間を短縮



月額固定なので
 追加投資なしに
 カスタマイズ可能

ネジクル初期投資のみで追加投資は不要

いろいろなことがありましたが 15/16

2006年12月にICT経営をはじめてから

- 6カ月連続毎月の売上が120 %増加
- 売上総利益率は25%以上増加
- 残業時間はゼロ!
- 派遣・パート職員からリーダーに抜擢
- 顧客数は国内外合わせて10倍以上に増加
- IT経営力大賞・関西IT百撰最優秀賞などを受賞

2015年1月時点

業務の見える化をすることにより業績を伸ばした

ありがとうございました



株式会社ツルガ 代表取締役社長
敦 賀 伸 吾