

中小企業のクラウド導入事例

2015年2月20日

(株)セールスフォース・ドットコム

特別顧問 宇陀 栄次

事例：有限会社本川牧場

動画

<http://www.salesforce.com/jp/customers/stories/honkawa.jsp>

経営の見える化 <情報の見える化から予実管理へ>

3万頭の牛情報をクラウドで管理。「牛任せ」から「先読み」の酪農経営へ

平成26年版情報通信白書に掲載

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h26/html/nc131120.html>



有限会社 本川牧場

<http://www.honkawa.jp/>

大分県日田市大字高瀬3898

業種／事業内容：酪農業（牛乳の生産販売、子牛・肉用牛の育成と販売）

活用分野：乳牛、肉牛、子牛、種雄牛の繁殖記録、成長記録、健康記録、出荷情報の管理

東京ドーム8.5個の広さ

牛：約5,000頭、生乳出荷量 年間1万トン

- 1日当たりの出荷量が2トン伸び、安定
- 16万円/日次、480万円/月次の売上増（生乳1kgあたり80円計算）
- 予察乳実績が±2%以内に

■現場の誰もが使いやすいように入力画面を改修し、機能を整理することで、スムーズな活用が可能に

■過去から現在までの情報を関連づけて活用できるようになり、過去の実績をもとにして経営計画を立てられるようになったことで、「待ち」の経営から、数カ月後を見通す「先読み」の経営への大きな転換に成功した

■飼料の生産量の調整が可能になったほか、現場の労働が計画的になるなど無駄およびコスト削減を実現

“酪農経営とITが初めてうまくリンクしたと実感しています。この仕組みは、日本のすべての酪農農家が活用できるのではないのでしょうか”

社長 本川角重 氏

本川牧場様 Video

事例：株式会社ツルガ

動画 <http://www.youtube.com/watch?v=XUIbQnJKTzw>

毎月売上が**20%**向上 (NHK クローズアップ現代で紹介)

リーマンショックによる**経営危機も、新規/リピートビジネスの強化で**

株式会社ツルガ (15名)

事業内容：特殊ネジ、TSボルトナットキャップ、セキュリティネジ、
およびプロツール工具の企画、製造、販売、市販ネジを中心に扱う
自社通販サイト「ネジクル」の運営

業種：ネジ・工具販売業

活用分野：顧客管理、案件管理、商談管理、問い合わせ履歴管理、社
内コミュニケーション



★ **中小企業 I T 経営力大賞
特別賞 受賞**

- 1日10件の商談対応が限界、重要商談が判断できない。対応できない商談が発生し機会損失が発生
→商談の見える化、集計された受注確率の高い商談に対して優先的に活動できるようになった
→社員全員で共有することで抜け漏れをカバー
- 父から引き継いだお客様への対面型営業に加え
→ECサイト「ネジクル」 <http://www.tsurugacorp.co.jp/shopping/>
を開設し、新規お客様からの問い合わせ情報等をすべてSalesforceで管理、見える化



“うまくいかなかったときに市場の動きに合わせて新規ビジネスを始められたのも、ECサイト経由で小さく始まった取引が大口商談に発展するなどの大きな成果を得られた。”

株式会社ツルガ 代表取締役社長 敦賀 伸吾氏

**ツルガ様 「NHKクローズアップ現代」
取材Video**

事例：株式会社陣屋

動画事例 <http://www.salesforce.com/jp/customers/stories/jinya.jsp>

Salesforceを使い「おもてなし」を実現

予約状況をリアルタイムに把握、できめ細かな社内連携・顧客サービス提供も可能に



- 従業員：40名 年商：4.5億円
- 事業内容：旅館の運営およびその他運営に関する一切の事業
- 業種：宿泊業・飲食業・サービス業
- 活用分野：予約台帳管理、社内情報共有、実績管理

売上 2.9億円から4.5億円 **+55%**

総原価率 **31%から26%**

料理原価率 **40%から30%**

人件費 残業

-18%

利益金額 **+40%**

- 紙やExcelで管理する手間、検索性がなく時間がかかる
→データを一元的に統合管理、予約業務と顧客管理を効率化
- フロント・客室・レストラン・調理場・営業の間での連絡漏れなどでトラブル発生、サービ品質の低下
→全スタッフがタブレット等からリアルタイムに館内情報、接客情報を確認でき効率性向上
- お客様情報は各自の頭の中で接客レベルがばらばら
→全スタッフで共有し先読みした接客、おもてなしの実現
- 壁に紙で全体売上が掲載
→部門別売上や商品別売上、稼働率・人件費・原価率・GOPなどの経営指標数値情報の見える化によりコスト意識が向上し利益率が向上
→売上予測の精度が向上したことで、融資や投資など対外的評価が向上



“ SalesforceやChatterの全館導入に加え**ソーシャルメディア連携機能**を活用したことで、なにげないお客様の声をリアルタイムに社内で共有でき、**多彩でより質の高いサービス提供**ができるようになりました ”

代表取締役社長

宮崎富夫氏

**陣屋様 「ワールドビジネスサテライト」
取材Video**

陣屋コネクト:弊社のアプリケーションマーケットプレイス(AppExchange)上で自社システムを販売

自社での活用の成功事例を同業者への**新規ビジネスに（年商4000万円）**
114の旅館、ホテルなどに販売（平成26年8月）
（初期設定100,000円、月額利用料平均30,000円/施設）



114施設でご活用



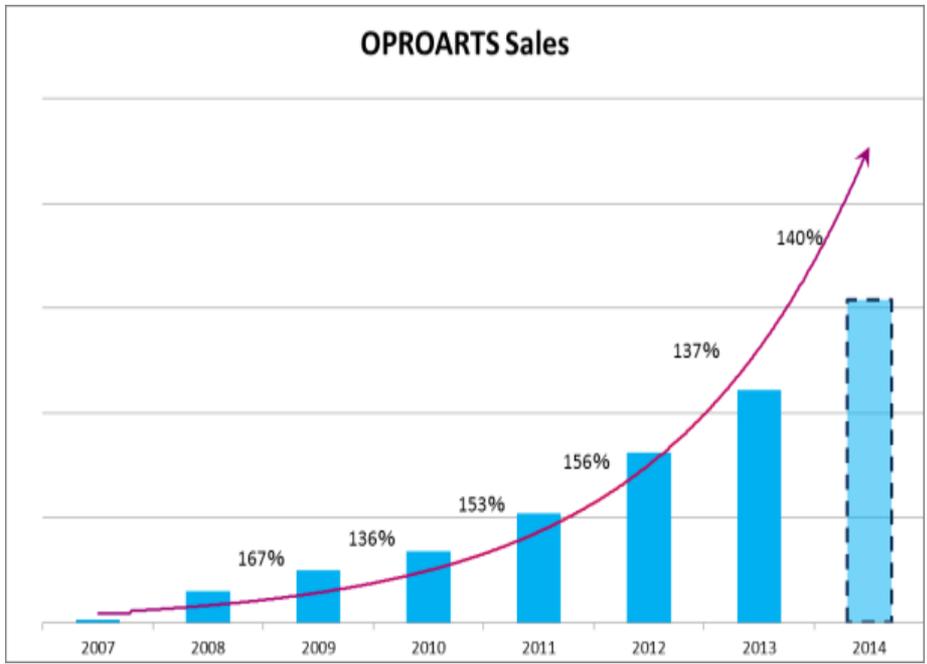
全国で約30,000施設
120億円のマーケット規模

日本オプロ社 海外進出状況

【沿革】

- 1997年 日本オプロ株式会社 設立
- 2003年 OSX(製品)提供開始
- 2007年 OPROARTS(クラウド)サービス開始
- 2008年 OPROARTS 海外サービス開始
- ~2013年 クラウドサービス 海外契約数 8社(直販)
- AppExchange海外問合せ件数30件

AppExchangeメリット : 海外拠点なしでサービス可能



中小企業のICT活用の現状と課題

お金、人材、スキル、リテラシーなどの課題に対して
ソリューション型 → イノベーション型

日本のICTの活用は、コスト削減志向 (Bottom Line)
米国のICT活用は、新規顧客/新規事業型 (Top Line)

日本では、ICT (情報通信技術)
米国では、アプリ&コンテンツ, 技術は高度化/専門化

日本では、新しい技術 = 不安, Security
米国では、新しい技術 = ビジネス チャンス

IoT：クラウドに接続した冷凍庫で新しい提案



- 事業内容：生命科学分野における試薬、酵素の研究開発、販売
- 課題と導入後の効果
 - ・ お客様先に冷凍庫を設置したが依頼をうけて初めて補充していた。
→ **ATM機能を付加することで、冷凍庫内の在庫状況、真のニーズをリアルタイムに把握することができた。お客様の傾向がわかり新しい提案（カスタマイズ仕様の提案、組み合わせ・セットでの利用提案など）ができるようになった**
 - ・ 取引先27,000社、125,000名の科学者情報を在庫情報などの組み合わせで管理
 - ・ **30日で完成し**、すぐに実施することができた

動画 <http://www.youtube.com/watch?v=lcbZdR4fuF0>

バイオラボ様 Video

中小企業にとってのクラウド導入の利点

クラウド(SFDCの場合)

ひと

システム運用はクラウド業者
(専任要員はいらない)

もの

IT資産を持つ必要が無い
必要なときに必要な分を利用可能
先行他社のサービスが活用可能

かね

廉価な初期投資
廉価で定額の費用

情報

常に最新技術に対応
例：モバイル対応・セキュリティ

時間

スモールスタート、拡張可能

セキュリ
ティ・
災害対策

クラウドサービスとして対応

海外展開

最初からグローバル対応

従来IT

専任要員を配置する必要あり

システムを自社資産として維持
減価償却する必要あり

高額の初期投資
機能追加、改修の度に費用が必要

最新技術に対応するために新たな
投資が必要

システム導入まで最低半年から1年

自社でひと・もの・かねをすべて
準備

いちから構築必要

最後に

いろいろな地域に広がった理由：

- ・ ・ 中小企業のお客様の事例をビデオに作成して当社セミナーで紹介
- ・ ・ IT関連メディア（新聞、雑誌、web記事など）で紹介
- ・ ・ テレビのニュース番組などにも紹介された

企業の知名度を上げることによって、業績に直接的に効果をもたらす。

総務省殿へのご提案：

- ・ ・ ビデオを作りそれを全国からアクセスできるように公開する
- ・ ・ それを告知するための広報宣伝活動
- ・ ・ ITベンダー各社が事例提供を競う
- ・ ・ うまく導入している地方/中小企業を地方自治体の長から推薦してもらう。
地域メディア(特にテレビ)で紹介⇒全国版

動画で成功事例を全国に広めることによって、追随する企業が拡大する。