

クラウド実践テーマ：顧客満足度の向上、従業員満足度の向上、業務効率の改善

業種：卸売業・小売業（廃棄自動車の解体業、自動車部品の販売業）

企業名：株式会社サンケイ商会（岩手県金ケ崎町）

【従業員数：30名】

スマホやPCに入っているサービスから何が出来るのか？の発想で始めるクラウド実践

1 経営課題

・既存の基幹システムでは対応出来ない自社独自の業務があり、新たなコストをかけないでエクセルなどで管理システムを導入する。

・スマートフォン、PCなどのプラットフォームに縛られないサービスが自然発生的に提供されている背景で、無料で使えるものを有効活用する。

2 クラウド実践による課題解決

・課題解決するためにクラウド投資するのではなく、提供されているツールを活用したら何が効率化され、利益につながるかを考える逆説的な思考で進めた。

・資金は限られるが中小企業ならではのレスポンスで出来ると思った事柄からやってみる。現場で継続的に使用されれば継続、使用されなければ中止する。

3 導入したクラウドサービス（導入期間：28年（スーパーラインシステム））

・株式会社 JARA スーパーラインシステム(自動車中古部品流通システム)

・LINE を使用した商品詳細提案

・google MAP（営業活動における視覚的な分析）

・google スプレッドシート（突発的業務が必要となったときのための社内情報共有）

・google フォーム・スプレッドシート（紙の既存業務書式の入力見直しによる業務効率化）

・google フォト・マップ（事前訪問先の情報共有）

・ネットワークカメラ（運行管理の情報共有化の実践）

4 課題解決に向けた組織運営

・細かいことは気にしないでやってみる。

・新しい試みを始めるときに手本も正解もないのでやってみる。導入は安価かつシンプルに。確立されていない手法、技術に従来の企業の手法を用いて予算、目標、を定めてしまうと組織全体レスポンスが悪くなる。

・ただし日常業務で忙しい従業員に負担をかけないことを心がける。大企業の手法を中小企業にそのまま落とし込むことはしない。

5 実践事例の成果

・取り組み時点での課題、数値目標は特に無い。

・新規顧客エリアの拡大、売上高の更新、社内情報の見える化の拡大。