



中・小規模企業が 補助金 × 支援機関 × クラウドで実現する 革新的な業務プロセス改善

我が国の経済を支える中小企業。全企業数に占める割合は99%を超える。その経営者は営業・販売力・財務体質の強化、人材確保・育成、設備投資など多くの課題を抱え、日々めまぐるしく変わりゆく外部環境と戦いながら事業活動を行っている。この日本の原動力ともいべき中小企業を支援するため、国や地方自治体は様々な施策を行っているが、その中の一つに「補助金」がある。今回は「補助金」制度を活用し、地域の支援機関のサポートを得ながら、革新的な業務改善に成功した企業の事例を紹介する。

企業

在庫管理の不備と営業効率に課題



アイハラ貿易株式会社
代表取締役

相原 邦啓 氏

徳島市でステーションナリーや包装紙・ラッピングリボン等の輸入販売を行うアイハラ貿易株式会社。景気や市場環境の不安定による影響はあるものの、海外の人気ブランドと販売契約を結ぶなどの差別化により、順調に売上を伸ばしてきた。従業員は正社員、パートを含め約10人の小規模企業である。売上、取扱製品数の増加など事業が拡大していく中で、同社には様々な課題が生じていた。

同社の事業の性質上、取扱品目は多岐にわたり必然的に多くの在庫を抱

えることになる。これまでは手書き、手作業の在庫管理を行っていたが、あるはずの在庫が無い、また逆に在庫切れだったはずの商品が倉庫内にあった、などの事象が頻発していた。

「以前は『その商品は確かあそこの棚にあったよな?』という所謂コンピューター頼りでした。会計ソフトに付属している在庫管理機能でもなんとか営業も出庫もできた。しかし事業の拡大に伴い取扱品目が増えると当然棚番、棚の容積の限界が来ます。その結果棚をいじり無理して置いたりしたことで、商品が行方不明になったこともありました。」

追加で倉庫を借りて運用を始めると別の問題も生まれた。

「商談時には顧客とカタログを見ながら『これは今何個用意できる?』と

数分おきに会社に電話することになります。従業員は在庫確認のために倉庫Aに走り、倉庫Bに走り、という状況になる。出庫の繁忙期に数分おきに在庫確認の電話を入れていたら、従業員に電話を切られたこともありますよ。」

相原氏は営業・販売活動の側面でも問題を認識していた。売れると思って入荷した商品が全く売れない、他店では売れている商品が一方の店でさっぱり、という事が起こっていたのである。「『誰が』『何を』買っているのか、ということをも有益な情報として集約、活用するというマーケティングの観点で全く無かった。売れる所で適切に売る、ということができていなかったのです。」

通常は営業（ラウンダー）が販売店

から情報を得る。社長の相原氏を含め、個々は多くの情報を持っていたのである。また主観が入る、品数が多く把握しきれない、という他の問題もあった。「労務管理目的の日報ではなく、購入者の年齢や地域、販売店舗の性格などの情報を商品に紐付けて集約し、共有・管理・活用するための日報が必要ではないか、と考えました。」

クラウドも補助金の対象に？

同社は前年「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」を申請し、設備投資を行うことに成功していた。「元々そんな補助金があるとは全く知りませんでした。ある時百十四銀行の営業さんが来て『こんな補助金がありますよ、なにか活用できるものはありませんか？』と教えてくれた。これなら当社の課題を解決できると考え、チャレンジすることにしました。」

その結果同社は補助金の採択を受けることに成功し、設備投資を実現した。「その時から付き合いの生まれた補助金の事務局から『クラウドサービスの利用も対象となる』、『二回目の申請も可能』ということを知りました。これは再度補助金を活用して、今ある課題を解決するための『販売・在庫管理システム』を作ることができるのでは

ないか、と考えたのです。自分で在庫管理システムについての調査を始め、開発・販売する企業にアタックしました。通常当社の規模では話も聞いてもらえなかっただろうと思いますが、『補助金』という後ろ盾を得たことで、複数のシステムを組み合わせた独自の販売・在庫管理システムのプランを組み立てる事ができました。」

最終的にシーネット社のクラウド型在庫管理システム、販売管理分野にサイボウズのクラウドサービス

「kintone」を使い、システム開発のゼンク社が同社と密にやり取りを重ねながら構築。独自システムの運用スタートに至った。

「クラウドサービスを活用したことで、今では客先でも展示会でも最新の在庫数が把握でき、受注確認書をその場で出すことが可能になりました。またその時にカタログや資料を持っていない商品の情報についてもすぐに案内する事ができる。機会ロスは大幅に減りました。さらに海外出張時であっても実際の売上が確認できることも大きい。専用の在庫管理システムとシーネット社のサポートを受けることで、当社の在庫管理業務自体の質を上げることも出来ました。またゼンク社との構築の過程であらゆる業務の整理もすすめる

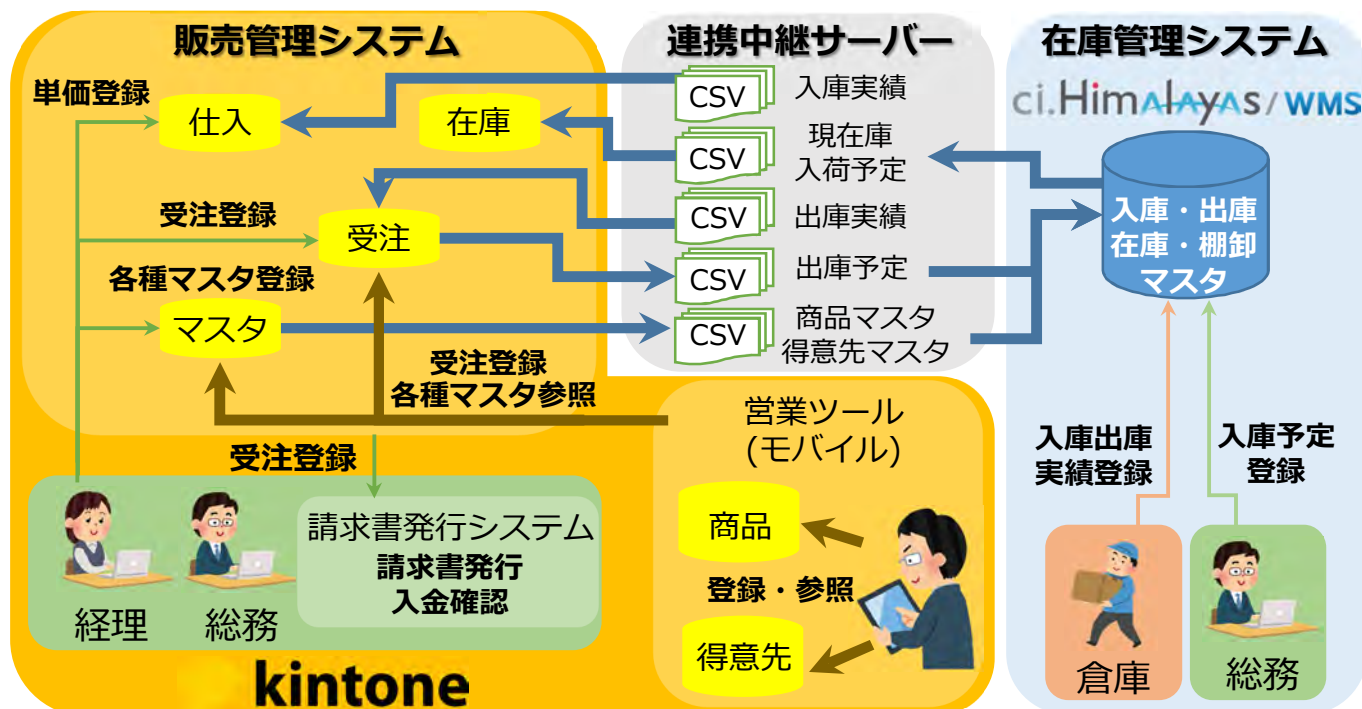
事ができたと思っています。マーケティングの面では、例えばタブレットなどを使い、売り場構成の成功例を写真で共有して販売店に提案したり、過去の取引の履歴をその場で確認しながら商談を進めるなど、今までよりも一歩進んだ活動が可能になりました。」

補助金申請は、改めて自社を見直すいい機会

補助金と最新のクラウド技術を活用することで、小規模企業では実現することが難しかった販売・在庫管理システムの構築に成功し、革新的な業務改善を実現した同社と相原社長。同様の悩みを持つ中・小規模企業に向けてこう話す。

「補助金の申請に必要な事業計画書の作成は、正直小規模企業の経営者にとっては大変だと思います。しかし改めて自社を見直す良い機会になります。私も百十四銀行の担当者の協力を戴きながら『想い』を込めた事業計画書を作ることができ、今でも信頼関係が築かれています。

補助金は申請を出さないと貰えません。深く考え続ければアイデアは浮かぶはず。積極的にチャレンジするべきです。日本中の経営者が真剣に考えだすと日本は確実に良い方向に進むと思います。」



アイハラ貿易が独自に開発した販売・在庫管理システム。在庫管理システムにシーネット社の「ci.Himalayas/wms」、販売管理分野にはサイボウズの「kintone」を採用し、システム開発のゼンク社が構築した。すべてのシステムはクラウド上に配置し、大幅なコストダウンと場所にとらわれない業務環境の両方を実現した。

取材協力：アイハラ貿易株式会社
徳島県徳島市問屋町25
<http://www.aiharaboeki.co.jp/>



株式会社ゼンク
代表取締役社長

増田 芳憲 氏

今回の販売・在庫管理システムは、ゼンク社がアイハラ貿易の業務内容を把握し、相原社長とコミュニケーションを密にとりながら構築した。同社のこれまでのシステム開発に関しては、大規模な開発における特定の領域を、いわゆる「下請け」で担当することが多く、エンドユーザーと直接やり取りしながら開発を行うことはあまりなかった。その過程は簡単なものではなかったという。

「当社は過去様々な業種のシステム開発に関わって来ました。今回も在庫管理業務システム構築の経験を持つメンバーが、相原社長とコミュニケーションを取りながら意図を汲み上げ、システムに反映させることが出来ました。相原社長は非常に活動的で、ITシステムでどの様な課題が解決できるのかなどについてもよく勉強しておられた。相原社長からの要求が開発上様々な理由で難しい場合も、説明すれば理解していただけた。また今回、システムを作る上でアイハラ貿易様の業務内容自体も整理されていった。これにも大きな意味があったと思っています。」

エンドユーザーとともに作り上げたシステムを、顧客企業とその社員が実際に利用し、劇的な業務改善が実現さ

れている様子を見た増田氏の心には『使う人に喜んでもらいたい。だから自分がシステム会社をやろう。』と会社を立ち上げた時の思いが再び湧き上がったと言う。

「補助金を活用したシステム開発は、今回はじめて関わらせて頂きました。今回のシステム概要と予算規模を考えた場合、アイハラ貿易様のような中小規模の企業においては通常不可能なIT投資です。それが今回『補助金』や『クラウド』を活用することによって可能となり、顧客が強力な武器を持つことができた。同様のシステムを従来のように1から構築する場合に比べ、約半額程度でできたのでは。これは私達にとっても新鮮な驚きであり、『お客様の喜び』を一つ実現できた事に新たな感動がありました。今後もこのような喜ばれるシステム作りを重ねていきたいと考えています。」



株式会社ゼンク
神奈川県川崎市幸区柳町1番地
伸幸ビル5F
<http://zenk.co.jp/>



株式会社シーネット
営業本部第二営業部
部長

鈴木 喬 氏

「相原社長はWeb検索で当社のサービ

スを知り、連絡を頂いたそうです。最初に私に対応しましたが、在庫管理を明確にしたい、という目的がありました。加えてマーケティングに活用できるシステムに、というご要望もあり、ざっくりとしたレベルでのご相談だったと思います。

希望されるシステムの全体像を考えると、正直に申し上げますとアイハラ貿易様は規模が小さく、与信の観点からも不安がよぎりました。自社の顧客企業の規模としても最も小規模ではないかと思えます。

相原社長から補助金のお話を伺い、それならやってみましょう、ということを取り掛かりました。基本的に当社は仕事をお請けしたら稼働開始まで確実にお付き合いする方針です。事業計画書の作成についても、在庫管理の専門的な部分やシステムの用語等に関してお手伝いしました。私自身も徳島へ数回伺って、在庫管理の基本的な部分についても改善のサポートを行いました。

今回のシステム開発が成功したことから、小規模なお客様が自社製品を導入しやすくなったと思っています。導入コストが低いクラウドであることも大きな要因と言えるでしょう。」



株式会社シーネット
千葉県船橋市本町4丁目41番地19号
<http://www.cross-docking.com/>
在庫管理システム「ci.Himalayas/wms」
<http://www.cross-docking.com/service/wms/>

支援機関

補助金を活用した経営改善を積極的にサポート



百十四銀行 徳島支店
支店長

秋山 直毅 氏

(写真左)

得意先一課

南側 和明 氏

(写真右)

百十四銀行は「中小企業経営力強化支援法(※)」に基づく認定を受けた

「経営革新等支援機関」である。「地方創生」を重要なテーマと位置づけ、「地域活性化室」などの専門組織を設置し、地域の企業に向けた施策の一環として、政府・地方行政の補助金等を活用した経営改善支援などの取り組み

を行っている。ものづくり補助金についても行員向け勉強会、取引先企業向けのセミナー、相談会等を行い、補助金の採択に繋がるサポートを積極的に行っている。

「補助金を活用できれば、企業には100%の借入れでなくても投資ができる、という大きな利点があります。ものづくり補助金は地方でしっかりと事業を行うための補助金であり、できるのであれば活用するべきです。」(秋山支店長)

「商工会、同友会などでアナウンスは

されているようですが、中・小規模企業の経営者は補助金などの各種制度の存在を知らないケースが多い。また知ってはいても日々の仕事で手一杯で、事業計画書作成の煩わしさ、難しさから敬遠する方もおられます。」(南側氏)

今回の事例の相原社長も当初は補助金の存在を知らなかった。南側氏が同社へ訪問し、補助金の説明を行った所興味を持たれたという。同行の支援のもと、前年度に設備投資の為の申請を行い無事採択を受け、「今年度も」と

チャレンジする事になった。

「アイハラ貿易様は多くの在庫をストックする業種です。いかに業務効率、有効在庫率、回転率等を高めていくかという点が重要です。その議論の中で食品流通におけるバーコードによる原産地証明システムの例が上がり、同様にJANコードを利用して一元管理できれば、というようなアイデアが生まれました。相原社長からはさらに『通常の在庫管理システムではなく、販売・経理ともつなげたシステムを作りたい』という強い要望もありました。」
(南側氏)

同行の具体的な支援内容としては他に事業計画書作成のサポートを行っている。

「まずアイハラ貿易様にとってなぜ必要なのか、を明確化しました。次に相原社長がフォーマットに沿って事業計画書を作成します。それに対して本部と一緒に検討しながら修正を支援します。『ここは文章ではなく図示をいれましょう』というようなアドバイスも行っていきます。」
(南側氏)

同行は今後もこの地域の振興につながるべく、中・小規模企業に向けたあ

らゆるサポート行っていく方針だ。

「支援対象の企業の規模は様々で、業種による偏りもありません。また補助金に関しても当行全体で多くの実績があります。これまでの取引などは関係なく、まず安心して相談してほしいですね。」
(秋山支店長)

※ 「中小企業の海外における商品の需要の開拓の促進等のための中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律等の一部を改正する法律」

百十四銀行 <http://www.114bank.co.jp/>

本店 香川県高松市亀井町5番地の1
徳島支店 徳島県徳島市かちどき橋3丁目7番地



以前は手書きの在庫管理が主。ミスや非効率による機会ロスも多かった。

現在ではタブレットPCを利用し、離れた倉庫でも最新の在庫情報を確認・入力することが可能に。

タブレットPCに接続されたバーコードリーダーで商品情報を登録する。「以前は在庫の問い合わせのたびに倉庫へ確認に行く手間が大変でした。今は場所を選ばずに仕事を進められる。これは大きな違いです。」
(アイハラ貿易 高木氏)

補助金とクラウドを活用した革新的な業務改善モデル



「ものづくり・商業・サービス補助金」に関するお問い合わせは各都道府県地域事務局へ（全国中小企業団体中央会）
お問い合わせ時間：平日の10時から17時まで（12時から13時は除く）
<http://www.chuokai.or.jp/josei/27mh/koubo1-20160205.html>

ビジネスアプリ作成
プラットフォーム
kintone (キントーン)
<https://kintone.cybozu.com/jp/>

取材/制作：サイボウズ株式会社
営業本部PMC 田中耕一郎
発行日：2016年5月19日
p-kikaku@cybozu.co.jp
cybozu

※ 記載された会社名、各製品名は各社の登録商標または商標です。※ 本テキストの全部、または一部を無断で複写/転写することを禁じます。