

被支援企業：株式会社鍵庄（兵庫県明石市）



IT化の成否分けるCIO パートナーとして共に歩む

代表取締役 永田祥造氏



情報処理推進機構理事賞を受賞した鍵庄のシステム構築を、全面的にサポートしたのが株式会社エムトーンだ。独自開発したERP型SaaSをバックボーンとし、ネットショップ、POSレジ、ポータルサイト、オーダーエントリー（飲食店向け）などへ拡張することで、地元・兵庫を中心に活躍のフィールドを広げてきた。永田祥造社長のモットーは、クライアントとの事前交渉や経営分析を人念に行い、その規模に合った規模のシステムを提案することにある。

「既存のシステムを納品し、あとはコンサルティングするだけという仕事では、地域密着は成しえない。」

「巨額を投入し、高スペックのシステムを導入しても、誰も使えなければ意味がなく、オーダーメイドにこだわっています」エムトーンのクライアントは20社以上に上るが、業種は様々な。各モジュール（要素）を流用し、多彩な組み合わせが可能となるERP型SaaSならではの利点だろう。

ベンダとクライアント 結び付ける重要な役割

平成15年、鍵庄はIT経営への協力をエムトーンに打診した。ホームページのリニューアルと、ネットショップ販売の強化が主要望だった。そのみを解決するならば販売促進の企画を提案し、実務をサポートすることとどまる。しかし、ヒアリングしていた永田社長はその業務の多様性と現状に驚いていた。

「製品の研究開発から企画、生産、材料買付け、卸売、店舗販売まで多岐にわたっていました。一方で、問題点もありました」

バラバラに行われていた顧客管理や実績集計を連動させるため、永田社長はERP型SaaSの全体最適モデルを提案。現在では複数拠点におけるデータの即時共有化、複数配送先への受注と送り状の一括出力などを行うためのシステム最適化が果たされている。しかし、システム導入は平坦な

道ではなかった。導入直後の繁忙期では使い勝手が悪く、エラーも多発。顧客からのクレームもあつて、鍵庄の社内ではIT化に対し、疑念や反発が高まった。ここで、鍵庄の入江雅仁取締役営業本部長がCIOとして社員に理解と協力を求めたことが成功への転機となった。永田社長は入江部長を共同開発パートナーと位置付け、データベースの仕組みやカスタマイズの要所、コストの内訳にいたるまで説明を重ねていった。

システム改善と社内のITリテラシー向上が同時進行し、以後の5年間で10回以上のバージョンアップが行われた。これは社員から出た要望に入江部長が優先順位をつけて提出し、受けたエムトーンが一つひとつ対処した証だ。

「システムが馴染んだのでしよう、要望は徐々に減りました。要望は開発のヒントとなりますので、お客様の声はどんどん聞いていくのが私のやり方です」

店舗、ネット、卸売を 一元化するノウハウ蓄積

鍵庄を支援するため、エムトーンが初めてトライした事項は多いという。その後の案件でも店舗、ネット、卸売をバラバラに管理する企業に出会う機会は少なくなく、鍵庄の作業で培った一元化のノウハウが活かされた。永田社長は、中小企業におけるIT化の

成否を分けるカギとしてCIOの存在を挙げる。

「適任者がいなければベンダが兼務することになりますが、業務内容をゼロから学んでは時間が掛かります。また、当方が一元化を目指しても、クライアント内でWeb担当と通販担当が分離されていたり、経理を外部の税理士に任せているケースもあります。CIOはネットに詳しい若手であればいいというものではなく、経営に入りこむ視点がある人ほど、成功に近付けられると思います」

Profile

株式会社エムトーン
兵庫県神戸市中央区京町79-702
事業内容：情報システムの改善・設計・開発に関する教育・研究とコンサルティングなど
代表者：代表取締役 永田祥造氏
設立：平成10年
資本金：1000万円
従業員数：2名
売上高：3400万円
<http://www.m-tone.co.jp/>

被支援企業コメント



株式会社鍵庄
取締役営業本部長
入江雅仁 氏

システム導入にあたって、ITスキルのない当社の社員のために、何度も足を運んで、操作方法の説明をしていただきました。大変感謝しています。当社も含め、ITスキルのない中小企業からの無理難題に耳を傾け、できる事は要件を実現に近づけ、できない事はその理由を丁寧に説明してくれる真剣な姿勢を持った方です。