

震災被害乗り越える！ 神戸の経営者コミュニティがASPで経営革新

日本トラストファンド



阪神淡路大震災後の厳しい経営環境が続く兵庫県神戸市で、小規模事業者がコミュニティを形成し、相互連携による再生を目指す動きが起こっている。IT活用についてはITコーディネータも参加し、ASPを中核とした取り組みを進めている。

「神戸駅前ASP大学」。このユニークな名称を持つ事業が今回紹介するコミュニティの舞台だ。

1999年5月、震災と長引く景気低迷に苦しむ兵庫県神戸市で、日本トラストファンドという株式会社が発立された。自助・自律の精神による被災地経済の再生を目指す中小企業経営者7名が出資し、資金調達、事業再生の相互支援を行うという「会社のための会社」。自ら出資し汗を流し学び合うという意欲ある経営者のコミュニティだ。

まず、厳しさを増す資金繰りへの対応力を高めるため「直接金融」の実施を目標に掲げた。「神戸駅前ASP」という教育部門を立ち上げ自ら学習する中で、同社は日本政策投資銀行が開発した金融手法「コミュニティクレジット」に着目。その国内第一案件となる「神戸コミュニティクレジット」の実現に成功した。コミュニティ



代表取締役社長
Takara Industry
日本トラストファンド
代表取締役社長
宮下敬正 氏

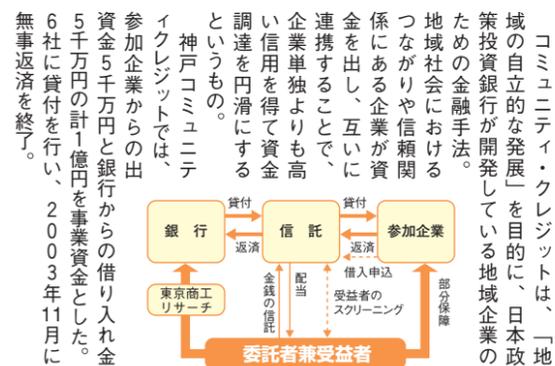


代表取締役社長
Emoto
永田祥造 氏

ニテイククレジットは、企業が出資した資金を担保に融資を受け、出資企業が行う新規事業や経営改革に対して貸付を行うというもの。つまり地域企業相互の信頼関係を元にした資金調達手法だ。神戸コミュニティクレジットには日本トラストファンドの参加企業を含む14名の株主が集まり、学び合いながら支え合うという関係を築いていった。

相互の信頼が深まる中、コミュニティクレジットを利用する事業の一つとして、出資メンバーであるシステム会社エムトーンの永田祥造社長から、ASP（アプリケーション・サーバ・プロバイダー・インターネット）を通じてソフトウェアを借りて利用するしくみによる経営改革が提案された。小規模企業は単独で情報システムを構築するのが難しく、IT化が遅れがちだ。しかし、ASPなら少ない初期投資でIT化に踏み

切れるとの考えからだった。そこで、新たに「神戸駅前ASP大学」というサービ

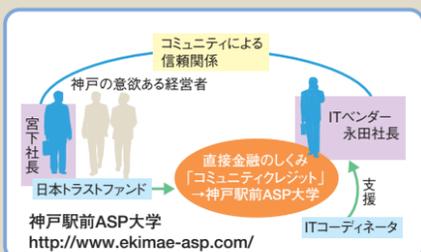


「コミュニティ・クレジット」は、「地域の自立的な発展」を目的に、日本政策投資銀行が開発している地域企業のための金融手法。地域社会におけるつながりや信頼関係にある企業が資金を出し、互いに連携することで、企業単独よりも高い信用を得て資金調達は円滑にするというもの。

神戸コミュニティクレジットでは、参加企業からの出資金5千万円と銀行からの借入れ金5千万円の計1億円を事業資金とした。6社に貸付を行い、2003年11月に無事返済を終了。

スメニューを設け、ASPについて学ぶ場を提供しながら導入を検討。まず4社がASP活用を開始し、主に基幹業務システムのIT化に取り組んだ。

同じころ、システム構築を担当する永田氏は、ITコーディネータ協会の研修会でITコーディネータでITコーディネータ（ITC）の太田垣博嗣氏



リアルタイムの受注管理で顧客の信頼を勝ち取る

兵庫県神戸市・タカラ産業の場合

「小ロット・多品種・短納期」。靴のかかとや中敷に使う軽量プラスチックの製造業であるタカラ産業では、厳しさを増す納品要求を前に、受注管理に追われる日々を送っていた。宮下敬正社長は刻々と変化する注文や出荷の状況を把握し問い合わせに対応するため、机から離れられないこともしばしばだったという。

そこで「神戸駅前ASP大学」を契機に受注管理さらには基幹業務全体のシステム化を行った。同社が扱う製品はアイテム数の多さに加え、メーカーごとにサイズ体系が異なるため管理が複雑だ。一般にASPはこういった特殊なケースには対応しにくいのだが、今回のASPはカスタマイズが可能であり、この問題をクリアすることができた。

導入後の変化について、宮下社長は「いくつ作っていくつ売れたのか、瞬時に数字がつかめ本場に楽になった」と説明する。顧客からの注文電話にも最新在庫を見て納期が即答でき、

ASP利用でどう変わった？

受注管理が万全で対応の良い会社という信頼を得られるようになったそうだ。

また、このASPシステムを応用して、大手取引先向けに購入中の商品データ（在庫等）を公開している。先方のパソコンから在庫数がリアルタイムでわかり、データをオープンにすることが信用につながっているという。

「でも経営数値がわかるのはASPならではだ。本システムを構築したエムトーンの永田氏は、ASPのもう一つのメリットとして「インターネットにつながるパソコンがあればどこでもデータを見られること」を挙げる。実際、宮下社長は自宅出張先でもデータをチェックしており、「不在でも状況を把握しているのだから社員が不思議がることもある。すぐに的確な指示が出せることは大きい」と評価している。では、気になる費用はどうか。

ITCの杉村氏は「今回の仕掛けは、投資費用の点でも優れている」と分析する。なぜなら、各種設定の煩わしさから企業を解放するため、ソフトウェアだけでなく、パソコン、セットアップ、メンテナンス、バックアップなど、すべてを込みにして費用を設定しているからだ。タカラ産業では5台のパソコンをレンタルしているほか、多くの機能を使っているが、本サービスの月額総利用料金はわずか12万円。初期費用は0円だ。導入リスクが少なくすぐ始められるのはASPならではのメリットといえるだろう。

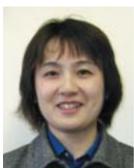
煩雑な受注業務から解放され経営に専念できるようにになった宮下社長は、靴以外の新しい分野に進出しオリジナル商品を開発する計画を立てている。次は商品をどうアピールし販売していくかにITを活用することになりそうだ。

会社概要 有限会社タカラ産業

- 所在地：兵庫県神戸市西区伊谷町福谷685番地
- 電話：078-991-1361（代）
- 従業員数：16人
- 事業内容：靴などに使われるプラスチック成形
- URL：<http://www.takara-web.co.jp/>



ITコーディネータ紹介



杉村麻記子 氏
連絡先：ITC京都
http://www.daicon.co.jp/itc_kyoto/index.htm



太田垣博嗣 氏
連絡先：ネクストウェア
<http://www.nextware.co.jp/>

ITコーディネータ協会主催の研修会（ケース研修）メンバーによる自主的な研究会を発端に、神戸駅前ASP大学を舞台としたASPによる経営改革支援に参加。

エムトーンの永田氏は「小規模企業向けのIT化ガイドラインがない状況でITCの視点によるアドバイスは大変有効だった」とベンダーへのコンサルティングの有効性を評価している。今後小規模事業者のさらなるIT化を目指し、各種コンサルティングを展開する予定である。

と杉村麻記子氏に出会う。自主的な研究会を作り交流を深める中で、二人のITCもこのプロジェクトに参加することとなる。

人間のつながりがIT化の壁をなくす

本ASP事業の特徴は、同じコミュニティにソフトウェア開発会社（ベンダー）とユーザー企業の双方が属していることだ。今回ASPによる業務改革を行ったタカラ産業の代表取締役であり、また日本トラストファンド代表取締役でもある宮下敬正氏は、「同じコミュニティで互いの信

頼関係ができていたので要望が伝えやすく、導入もスムーズだった」と振り返る（詳細はコラムを参照）。コミュニティという活動基盤、そして出資を通じた「運命共同体」というつながりが、IT化の壁とも言われる「ベンダーと企業経営者との距離」を縮めることに貢献したのである。

こうした流れのなかで、ITCは「ベンダーとユーザーの関係やIT成熟度などから、相談相手がベンダーに一本化されるよう、裏方に徹した」（ITC太田垣氏）という。両社の信頼関係を尊重し、ベンダーが経営者の立場に立った導入計画を出せるよう後方支援するというスタンスだ。このような形のベンダー支援は、ITCの活動範囲の広さを示唆しており興味深い。固定的なシステムを押しつけるのではなく、ベンダーとITCが協力して経営者を支援したことが成功の秘訣と言えそうだ。

企業連携によるコミュニティの形成で資金調達、そしてITによる経営改革・新規事業へ。ITCを巻きこんだ神戸企業の力強い動きは、全国の中小企業の再生モデルとして学ばべき要素が多い。