

## 第 20 回情報技術・マルチメディア研究会例会

平成 22 年 3 月 10 日(水)14:00~16:00

ニューオータニイン東京 4F「ももきりの間」

後援 東京商工会議所・太田支部・品川支部、財団法人 国民工業振興会

### 講演

#### 「インターネットの最新情報と製造業 BtoB サイトの成功ポイント、事例研究」

財団法人 国民工業振興会 常務理事 鈴木大吉氏

インターネットに関連する最近の情報としてクラウドコンピューティングの全体像とその問題点について解説された。クラウドとは「雲」を意味するが、今年はクラウドコンピューティングの黎明期といわれており、個人、中小企業向けのデータセンターが拡充し、5年後には全て取り込まれるのではとされている。クラウドコンピューティングではサーバーからビジネスソフトをダウンロードして使用する。クラウドコンピューティングは、クラウドアプリケーションとクラウドデータセンター(サーバー)からなり、後者が大変重要で、データセンターが世界中に張り巡らされている。



日本では、グーグル社の勢力が強く、クラウドコンピューティングの覇者を目指しており、グーグル社のサーバーは、主に寒い地域を中心に、米国、カナダ、アジア、欧州、モスクワ等世界中に巨大なデータセンターを構築している。グーグル社のソフトは、グーグルアップスといわれ、メール、カレンダー、文書作成・計算などの各種アプリケーションがパックになったグループウェアである。これらをサース(SaaS) (注 1)といい、必要な時に必要なソフトを取り出して使用する。この分野ではグーグル社が最も活発に活動しており、アマゾン社の活動も活発化している。クラウドコンピューティングをリードしているのは、グーグル社やアマゾン社であり、IBM、マイクロソフト、オラクル等の IT 業界の巨人達は出遅れた感がある。

アマゾン社のデータセンターには、米国ニューヨークタイムズの創刊以来の新聞データを格納している。クラウドアプリケーションの先駆けとして、クラウドを使ったサービスであるセールスフォースコム社の顧客管理サービス(注 2)は、使いたい時だけ引き出して使う方式で、顧客情報や商談の経過を管理し、効率的な営業活動を支援する顧客管理システム(CRM)を SaaS として提供しており、顧客企業数は全世界で 10 万社と推定されている。

経済産業省が昨年 3 月に始めた J-SaaS では、中小企業を対象に、財務会計などバックオフィス業務から電子申告までを一貫して行えるワンストップサービス(SaaS 活用型サービス)を提供しているが、現在発展途上であると考えている。

クラウドコンピューティングの問題点は、データの管理保管場所であり、日本中のデータがグーグル社やアマゾン社のサーバーで管理されている現状にあることである。

日本のインターネット検索の世界では、ヤフーが 50%で最大で、次いでグーグルが 38.2%を占めている。インターネットは万能選手とは言えないが、侮れない道具であり、製造業を中心にした BtoB(企業間取引)通販のホームページの現状、検索エンジン対策等について多数の例で説明された。

発泡スチロール加工の松原産業株式会社、変圧器製作の治部電機株式会社、金型製作の有限会社嘉山金型製作所、チタン加工の株式会社西村金属、銅加工の榛木金属工業株式会社、耐熱ベルト製造の金野産業株式会社等のホームページ例で、検索エンジンでトップにランクされる為のホームページの作り方に見習うべきルールがあり、その為には、積極的な情報開示、読者からここしかないと思われる位に徹底した情報開示が必要で、このよう

な積極的、詳細な情報開示が本業を外れた新しいニーズを呼び起こすことも多い。「最適解事例集よくある質問 Q&A」等をこつこつと積み上げ、情報を蓄積し、圧倒的な情報量を構築することで顧客を掴むことが可能となる。

また、BtoC(企業と消費者間取引)のネット通販例として、銅小口通販のかっぱ堂、無農薬玄米や特別栽培米を扱う厳選米ドットコム、たんぼぼコーヒーのたんぼぼ堂、最高級天然酵母パン専門店のルセット等の例が説明された。シャッターの中山工業の例では、ネットにより今までの 6 階層を経た注文に対して、直接顧客から注文が得られるようになった。このように中小企業にとってインターネットは、「革命的な道具」であり、最終消費者に直接働きかけることができ、中小企業の自立を促す道具とも言える。

競争激化に対応するホームページ戦略としては、積極的に目的を持って見に来る顧客に堪えうる質の高い情報を提供することが必要である。それによりその分野で競争相手に抜きんで「ブルーオシャン」(注 3)を得ることが出来る。すなわち、1)内容がわかりやすいこと、2)いつも内容が新鮮であること、新しい情報で常に刷新されていること、3)毎日こつこつと日付の更新、新着情報の挿入がなされていること、4)沢山の人々に支持されて、リンクされている数が多いこと、5)1 商品、1 サービス毎にサイトを作ること、等が重要である。

最後に、You Tube による動画作成とその活用について、有力な手段として活用している例として、上板橋(株)ニクのマルサン、鈴木大吉スイスイン、簡単メッキセットの「めっき工房」、ロッテの「Fit's ダンスコンテスト with YouTube」例等が紹介された。

(注 1) SaaS( Software as a Service)とは、ソフトウェア機能のうち、ユーザーが必要とするものだけをサービスとして配布し利用できるようにしたソフトウェアの配布形態。

(注 2)セールスフォース社が、営業活動において顧客・商談の管理や販売予測に使う CRM(顧客関係管理)(Customer Relationship Management)をインターネット経由でサービスとして提供している。

(注 3)ブルーオーシャン戦略とは、競争のない未開拓市場を得る経営戦略論。



講演会聴講風景