

The Strategic Manager

戦略経営者 12

No.302
2011/DECEMBER



●第2特集

今どきの資金調達法

●戦経Interview

トンボ 代表取締役社長 落司量則

チャレンジ精神で突き抜ける
学生服トップの積極果敢

中小企業にもできる

GPS活用術

会社概要
株式会社小田島組
 ●業種 土木工事業
 ●代表者 小田島直樹
 ●設立 1985(昭和60)年12月
 ●所在地 岩手県北上市和賀町
 壱川目1地割33番地137
 ●TEL 0197-72-2176
 ●売上高 約9億円
 ●社員数 45名
 ●URL http://www.odashima.co.jp/



小田島直樹社長

ルの取り替え工事を提案型営業で受注していたが、この事業のビジネスモデルを強化する役割を果たしたのである。

「地域のマンホールひとつひとつを独自に調査し、程度に応じてランクづけを行い、修理の必要なものを管理者である行政当局などに提案営業していました。しかしマンホールは

県内だけでも数1000カ所と膨大な数にのぼります。個別のマンホールを外観だけで見分けるのは至難の業で、ストックする画像の枚数が多くなるにつれ管理していくのが困難になっていました。「位置コミ」を導入することによってこのような問題をクリアすることができ飛躍的に売上高を伸ばすことに成功したのです」

混乱していたマンホールの画像・位置情報の資料は正確無比なデータベースに様変わりした。タイムリーな情報を簡単に閲覧できる便利さは

発注者側から高く評価され、なんとこのシステム導入後に同工事の県内シェアはダントツのトップになったのである。

同社の売り上げ拡大につながっただけでなく、さらには地域経済にもプラスの影響をもたらした。道路のパトロールは本来道路管理者が担うべきともいえるが、私企業である小田島組が極めて効率的に修繕すべき箇所をデータベース化していったお陰で、行政サイドの管理コスト削減にも結びついたのである。公共事業の効率的な実行に貢献するこのシステムの実力を行政当局が放つて置くはずはなく、ついに北上地方振興局が04年度、道路維持業務委託の際に同社システムの導入を受注条件に付すことを決めた。さらに県が「新技

CASE 2 ●トラン

タクシー配車業務の「らくらくらく」管理を実現

タクシーに専用機器をとりつけ30秒に1回GPSで位置情報を取得。その情報を携帯電話を通じてインターネット上のASPサービスに集約し全タクシーの現在地を一度に確認、クリックひとつで配車の指示が出る。定額タクシー予約サイト「らくらくタクシー」を運営するトランは2009年から、GPSを活用

した広域車両管理システム「らくらくGPSサービス」をはじめた。藤原和江社長はこの新事業に参入するひとつのきっかけとなったある出来事についてこう話す。「地方のタクシー事業所にお邪魔する機会が時々あるのですが、コールセンターで配車を専門に行うある女性にであった時は本当にびっくりしま

北上市にある本社社屋



術等活用促進事業」に選んだこともあり、現在15の地方振興局、出張所、事務所、70の民間企業の道路維持管理業務で「位置コミ」が使用されている。岩手県で道路維持工事を受注するために成長したのである。

そして現在、同社は、全国でも例を見ない市民参加型の情報共有型プラットフォーム「eみちづくり隊」の実証事業を手がけている。基本原

理は「位置コミ」と同様だが、投稿者を工事関係者だけではなく、登録制の「市民特派員」として一般市民

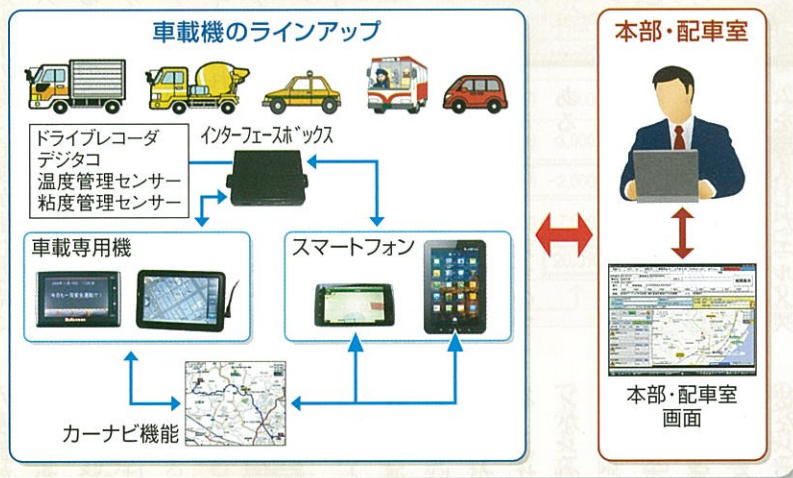
にまで拡大したのが大きな特徴だ。「役所や建設業者が行う道路パトロールは基本的に車上から行います。ところがそれでは『歩道の段差を直してほしい』などといった歩行者や高齢者、障害者の視点が抜け落ちてしまいがちです。そうした市民目線の声を集めればより効果的で効率的な道路維持管理業務ができると考えたのです」

現在特派員の登録数は約9000人。北上市の人口の約1%に当たるが、小田島社長によると、自治体人口の1%の人が参画する同様のプロジェクトは日本でも前例がないという。位置情報テクノロジーを活用して地域全体を巻き込んだ同社の取り組みから、今後も目が離せない展開が続きそうだ。(本誌・植松啓介)

した。彼女はなんと5000〜6000件の顧客の住所と電話番号を暗記して最適な配車の指示をひとりです出していたのです」

このようなスーパー従業員は会社にとつてかけがえのない財産だが、病気などで休んだ場合のリスクは計り知れない。そのような事態を回避するためにも、誰もが簡単にパソコ

らくらくGPSサービス機器構成



ン画面で操作できるシステムが必要だと強く感じたのである。加えて「スペシャリストを何人も常時コールセンターに張り付けなくてもよく、オフピークと繁忙期に応じた柔軟な人員配置が可能になる」(藤原社長)というメリットも生まれる。

このGPSシステムの需要が増えると判断した背景には、業界特有の事情もあった。「タクシー無線のデジタル化」問題である。タクシーではおなじみのアナログ無線通信だが、国の政策で2016年までにデジタ

ル無線に完全移行しなければならぬのだ。

「20台を保有しているあるタクシー会社の社長にきいたところ、デジタル化への移行についての投資は2500万円かかったとのことでした。業界の景気が芳しくないなか、このような大がかりな投資が不可能な中小企業はたくさんあるのではないでしょうか」(藤原社長)

配車業務の効率化とデジタル無線化への対応という二つの切り口から、潜在的需要がかなりあるとふんだのである。そしてその予想

は見事的中した。すでに北海道、千葉県、九州地区、沖縄県など全国の中小タクシー企業へ納入、最近では保有タクシー数百台クラスの大規模案件の引き合いもはじまったという。

「7年で月額1980円から」という場合もあります」(藤原社長)

さらには地図の利用コストをゼロにすることができ。通常、業務で地図を使用する場合には費用が発生するが、このシステムではそれもトランが負担してくれるのだ。



藤原和江社長

も手軽に利用できる操作性の良さも大きな特徴だ。

「既存のCTI(コンピュータ電話統合システム)との連動が可能になっています。CTIというのは電話受け付けをする業界などでは一般的な顧客管理システムで、既存顧客からの電話が着信した時点でモニター画面に顧客情報が表示されるもの。つまり「らくらくGPSサービス」と連動させることにより、電話が着信したのと同時にパソコン画面上の地図にその顧客がいる場所を表示させることができるのです」

配車依頼の電話が着た瞬間に、その場所に一番早くいけるタクシーがどれなのかを確認できるのである。藤原社長はさらに続ける。

「近くを走っている空車10台が一覧で表示されるので、担当者はそのなかから1台を選んで「迎車」ボタンを押すだけ。これなら配車業務をまったくしたことのない私でもすぐに指示を出すことができます」

このほかデジタルタコグラフ、ドライブレコーダー、温度センサーなど各種センサーとの連携がとれるよう拡張性の高い仕様になっているのも人気の秘密。またドライバーの安全をサポートする緊急対応システムを備えていることも他社製品との差別化につながっているという。

「初期導入時に購入が必要なのは、カーナビゲートについて。」

ではこのシステムの優位性はどこにあり、またどこに倒れるのだろうか。まずは圧倒的に安い初期導入コストについて。

「初期導入時に購入が必要なのは、カーナビゲートについて。」

二つ目のキーワードは「簡単」。携帯電話の手続きなどを考慮に入れても申し込みから最短2週間で利用を開始することができる。そして誰で

住宅地図には及びませんが、1500分の1というかなり詳細な地図を無償で提供しています。住宅地図の購入はかなり高額になるので、この地図の無償化はとても喜ばれています」(藤原社長)

会社概要
株式会社トラン
 ●業種 全国のタクシーネットワークを利用した配車サービス
 ●代表者 藤原和江
 ●設立 2001(平成17)年4月
 ●所在地 東京都新宿区西谷本村町3-28
 新日本市ヶ谷ビル4F
 03-3513-0491
 ●TEL 11名
 ●社員数
 ●URL <http://www.tran.ne.jp/>



らくらくGPSサービスの操作画面。地図上にタクシー2台の現在位置が表示されている

「一運転手の身に危険が生じた時に緊急スイッチを押すと、近くを走っている同僚のタクシーに緊急ブザーが鳴り響くようになっていきます」
 アナログ無線の電波は電波塔から約20キロ離れると届かなくなってしまうこともあり、運転手の安全確保はタクシー会社にとって大きな課題のひとつだった。GPSを使ったこのシステムを使うことが、運転手の安全をサポートする役割も果たすのである。

「顧客からの依頼に対応できるようにできるようなりました。乗務員からも『道に迷って何度も無線のやりとりをするのがなくなった』と喜ばれています。こ

実際に導入を決めた経営者はどのような手応えを感じているのだろうか。10年にシステムを導入したエルメス観光(本社・北海道札幌市)の丹野欣司専務取締役はその成果について満足気こう語る。「顧客からの依頼に対応できるようにできるようなりました。乗務員からも『道に迷って何度も無線のやりとりをするのがなくなった』と喜ばれています。こ

の安価なGPSシステムのおかげで費用のかかるデジタル無線を導入しなくて済みました」
 同社は年内にもスマートフォン向

CASE 3 ロケーションバリュー 位置情報利用した「時限クーポン」が大人気

ロケーションバリュー(東京都港区)が運用を手がける「時限クーポン」というまったく新しい形態のクーポンが急速に利用者を増やしている。これは携帯電話やスマートフォンなどのモバイル端末の位置情報を利用し、「30分以内に来店したら30%オフ」といったような、時間と枚数を限定したクーポンをユーザーに配信するもの。クーポンといえば雑誌などの紙媒体を切り取って使用したり、ウェブサイトのクーポン画面を印刷して使用したりするのが一般的だが、この時限クーポンサービス「イマナラ!」にはどのような特徴があるのだろうか。利用者が急増しているスマートフォンアプリ版を例に使い方をみてみよう。

まずユーザーが無料アプリをダウンロードしてスマートフォン上で起動。起動する際にGPSなどを利用して位置情報を同社サーバーが取得するため、メイン画面には利用者が現在いる場所の地図が表示される(P

15写真参照)。するとこの地図上でクーポンを提供している店舗が周辺にどれくらいあるかが確認できるといふ仕組みだ。画面下部の店舗情報部分を選択すると詳細が表示されるので、そこで「このお店に行く!」ボタンをタップすると利用者はクーポンを取得できる。ユーザー数100万人、クーポン発行店舗数1万4000店を超える人気サービスを生み出した同社の砂川大社長は、その利点についてこう話す。

「まずクーポンの利用者が繁忙期に集中してしまうことを回避できます。例えば金曜日の夕方7時という稼ぎ時にクーポンを持った利用者が大挙して押し寄せてきたら、飲食店としてはたまったものではありません。



砂川大社長

しかし時限クーポンを使えば集客が本間に必要な谷間の時間を狙い撃ちしてクーポンを配信することができます」

もちろん地図をスクロールしていけば遠くの地域にあるクーポンも取得できるが、「時間限定」という条件があるため、利用する店舗は短時間で移動可能な周辺地域に実質的に制限される。こうして「今すぐ近くで使えるクーポンを探したい」という消費者のニーズと、「客が少ない時間帯でピンポイントに集客を図りたい」という経営者の要望をともに満たすことができるのだ。また時間を自由に設定できることで、店舗形態によって異なるニーズにも柔軟に対応することも可能になる。

会社概要
株式会社ロケーションバリュー
 ●業種 携帯電話の位置情報を活用したサービスの企画、開発、運営
 ●代表者 砂川大
 ●設立 2005(平成17)年3月
 ●所在地 東京都千代田区内神田1-12-3 翔和内神田ビル4階
 03-5217-2232
 ●TEL 30名(アルバイト含む)
 ●社員数
 ●URL <http://www.locationvalue.com/>

けの新バージョンを上市する予定。タクシー業界のみならず、保冷車やミキサー車などを扱う物流業への販路を開拓するため、急ピッチで代理店網の確立も進めている。車両管理ツールとしてのGPS、その利便性を実感する企業が増えつつある。きそうである。(本誌・植松啓介)