



神島化学工業 様

http://www.i3-systems.com/case_konoshima.html

1917年に無機化学メーカーとしてスタートして以来、90年余にわたり業界のバイオニオ的存在として日本の産業を力強く支えられている神島化学工業様。今回は、地球環境問題や高度情報化社会への移行など、社会のニーズが大きく移ろう中で、地球環境を考えながら、特殊化・差別化・機能化を図り、安全性と居住性を追求した窯業建材などを提供されている中で、如何に情報を戦略的に武器としていくのかという点で、営業支援ツールとしてiPadを導入された同社の取り組みについて、お話を伺いました。

(取材：2011年10月)

導入サービス

CLOMO MDM

企業情報

- ・1917年6月設立
- ・窯業系建材・化成品の製造販売
- ・www.konoshima.co.jp
- ・従業員 431名
- ・総務部情報管理グループ 山村様

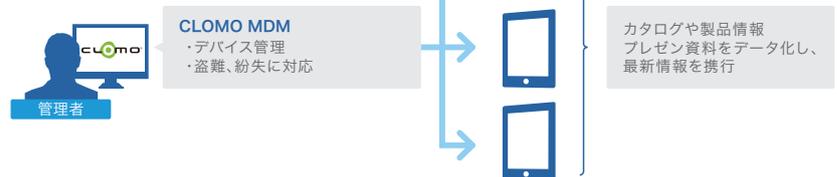
万が一に備えた危機管理として、CLOMO MDM 導入

課題

- ・ 営業支援ツールとしての iPad の大量導入にあたり端末管理をしたい
- ・ 万が一の紛失や盗難に備えた危機管理をしたい

解決方法

- ・ CLOMO MDM で端末管理
- ・ CLOMO MDM のリモートロック・リモート初期化で危機管理



営業支援ツールとして社員に iPad を支給

— どういった経緯で iPad を導入されたのでしょうか？

山村さま：これまで私たちは、カタログや製品情報、プレゼン資料は、全て紙に印刷してお客様の所にお持ちしていました。紙は、その手軽さから、これまではお客様への最適な情報伝達媒体であったわけですが、一方で、一部修正などの更新、差し替えが発生した際に、回収・廃棄・再印刷・送受・説明などなど、印刷費などの物的コストに限らず、「最新の情報を改めて案内する」という点に、膨大な人的コストがかかっている事を感じていました。そこで私たちは、iPad を営業支援ツールとして活用することで、

そういったムダを無くし、かつ、お客様との商談時にも常に最新の情報を提供できるのではと考えました。

デジタルデータで常に"最新"の情報を共有

— 具体的にどういった点を問題視されていたのでしょうか？

山村さま：紙でプレゼンや製品カタログをお持ちするという営業スタイルでは、社内やお客様の持っている情報に時間差が生まれてしまうという点に、特にもどかしさを感じていました。

例えば、情報の行き違いで営業部が古いままの製品情報をお客様に案内してしまうケースや、一度古い情報を案内してしまったが故に、お客様に正しい情報を再度

案内しなおさなければならないなど、常に最新でなければならないはずの情報に「時間差」が生まれ、そのために余計なコミュニケーションが発生します。また、例えばAという製品を提案しに行ったお客様先で、製品Bに話題が移った時、カタログを持ってきていなければ帰社した後で再度郵送しなければならないなど、「その場」で説明できないがゆえに機会を損失するケースもありました。そこで、「いつでも」「どこでも」「誰でも」常に最新の情報を提示することが出来る端末として、iPadの導入に踏み切りました。

お客様に素早く見せる事ができる
iPadの良さ

— iPad以外の端末と比較はされましたか？

山村さま：今お話しした内容を実現する営業支援端末を選ぶ際に、幾つかの候補が上がりました。お客様に見せながら製品を説明できる、という大きな判断ポイントがあったため、画面の小さなスマートフォンは候補に入らず、モバイルPCとするのか、タブレット端末とするのかの二択からデバイス選定を行いました。結果として「起動のスピードが早い」「電池の持ちがいい」「操作性が良い」「画面が美しい」という大きな4つの点でタブレット端末にすることが決定し、その後セキュリティ面や管理のしやすさなど総合的な点からiPadを導入することが決まりました。やはり、お客様にお見せする上では、電源ボタンを押してから起動に1分以上かかるPCでは俊敏性に欠け、またiPadは端末自体が格好良いのでお客様も積極的に提案を聞いてくれるのではという狙いもありました（笑）

— 配布後、端末の使い方について従業員様から問合せはありますか？

山村さま：現時点で端末配布から1ヶ月程度経ったのですが、驚くべき事に、使い方に関する問い合わせは1件も来ていません。もちろん、管理部門として簡単な使い方マニュアルを作成して、端末と一緒に配布したのですが、1件も使い方についての問い合わせがないのは驚異的と言わざるを得ません。配布する立場から、社内での「教育・サポートコストが極端に低い」ことのメリットがコレほどにも大きいとは思いませんでした。

紙の資料では表現出来なかった動画なども活用

— その他にiPadの良さを体感されている場面などあればお教え下さい。

山村さま：そうですね、iPadを持ち運ぶようになったことで紙にとられなくなり、これまで紙面上では表現出来なかった動画なども効果的に活用できています。実は、工場紹介の自社アプリケーションを今回のiPad導入に合わせて開発したのですが、製品がどのような工程で製造されているのかを、動画を交えてお客様に見せることができるような作りになっています。これまで、こういった工程を経て製品が製造されているのか見たい、というお客様については、工場見学を別日程でご案内していたのですが、このアプリがあることで、その場で、疑似的に工場を案内することが出来るようになりました。また、その製品がどのような形で製造されている

のか、工程などもお見せ出来るので、お客様の信頼感の向上にもつながっていると感じています。

万が一の紛失に備えて
CLOMO MDMを導入

— 現在デバイスの管理サービスとしてCLOMO MDMを導入いただいておりますが、運用方針などはございますか？

山村さま：CLOMO MDMは、iPadの大量導入にあたり販売代理店様からのご紹介で、端末管理システムとして導入しました。日本企業が開発しているということもあり、サポートも安心できると考えています。弊社では、工場紹介アプリ以外にも、iPadの活用用途を探っている状況ですので、CLOMO MDMでは制限を固めるというよりは、万が一の紛失や盗難に備えた危機管理として、デバイスをロックしたり中のデータを消去できる仕組みとして導入しています。CLOMOは、非常にわかりやすい操作感なので、万が一の端末トラブルでも、迅速に必要な対応をとれると考えています。



その他導入事例はこちら ▶ <http://www.i3-systems.com/case.html>



CLOMO 全製品 30 日間無料トライアル実施中

<http://www.i3-systems.com>

お問い合わせ先