

中部IT経営力大賞2012 奨励賞受賞企業

クラウドを利用して価値観と情報を共有化

株式会社インディオ富山

岩崎 孝 氏

株式会社インディオ富山 代表取締役

富山県富山市生まれ
平成元年4月トヨタビスタ富山入社。
平成6年10月インディオ富山を個人創業。
県内4拠点で展開する。
平成23年度売上高11億円を超える。



- 最高の一人あたり粗利益高を達成
- 社内のベクトルが合い社員のモチベーション上昇！風通しが良くなり会話が増えた
- 電話代が25%ダウン

■IT導入の背景と目的

平成6年に3人のスタッフ、3台の在庫で創業。それがいまや富山県下最大級の在庫台数を持つ新車・中古車・輸入車の販売・整備業となった。拠点の拡大、扱い台数の増加に伴い、ITには積極的に投資してきた。販売管理システムや整備システムはもちろん、グループウェアを使った日報や今日の売上をメールで社員全員に携帯に配信などのシステムを導入・構築してきた。

さらに近年はインターネットの普及に伴い、ITが必須となった。仕入のほとんどがオークションシステム経由。販売は雑誌からネット検索に移行。お客様からの問合せもホームページ経由が主流となってきている。

業容の拡大とインターネットの普及がIT化を進めてきた。

■IT化の概要

平成20年にITベンダーからの提案もあり基幹の販売・整備システムをクラウド型に移行した。

それまでは本社にサーバを置いたシステムで夜間バッチ（一括）処理だったため、昨日までの状況しか把握できないものだった。そのため、お客様から在庫車の照会があった場合は、システム上の在庫だけではなく仕入担当者へ確認をしないと正確な状況が把握できず、お客様に迅速な対応ができずにいた。整備の予約確認の問合せにおいては、システムの状態だけでは不安なので、念のために整備工場へ電話して確認するという手間が発生していた。さらにライセンスの都合上、システムを利用できるパソコンに限られていたため、システムの照会もままならない状態であった。

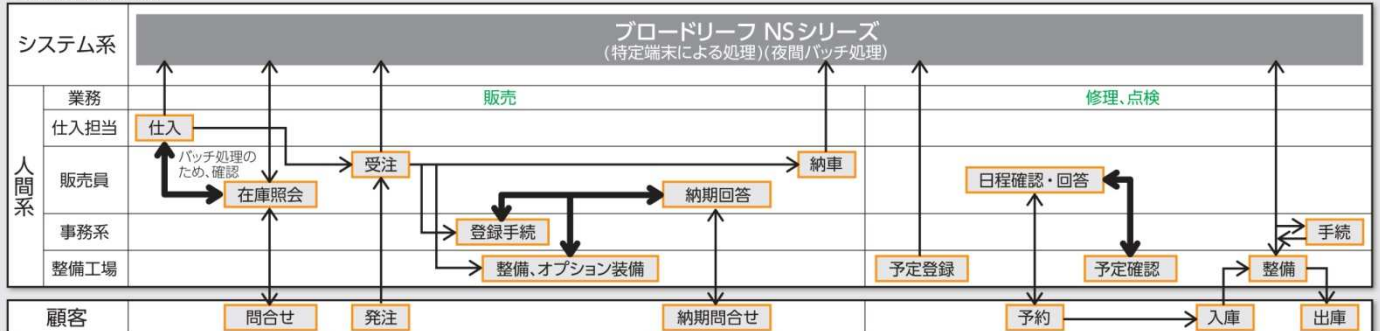
さらに平成22年には納車手続管理システムを開発（自社サーバで運営）。納車にかかる手続きと整備の作業指示と進捗確認ができるようになった。GmailとGoogleカレンダーも全員に導入されており、業務だけではなく、日々の情報や行動も共有できる態勢が整っている。

■IT導入の効果

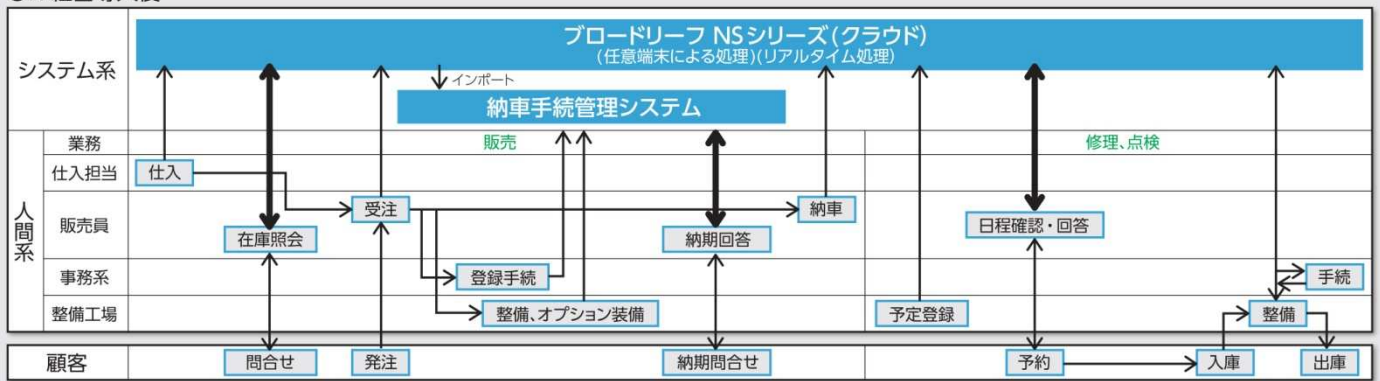
1. クラウド型の基幹システムと納車手続管理システムの導入により、電話での確認が不要となり電話代が25%削減された。
 2. どのパソコンからも利用できるようになった。これでパソコンが空くの待つことは無くなり、お客様を待たせることが無くなった。
 3. クラウドによりサーバの管理が無くなった。バックアップなどの負担が減り、兼務のIT担当は本来業務に集中できるようになった。「顧客データがここがない」というのも負担を軽くしている。
- すなわち、システム導入により業務の「見える化」を実現。この情報共有により生産性は高まり、顧客満足度が向上したのである。

■基幹システムの概要

●IT経営導入前



●IT経営導入後



ITコーディネータから一言

株式会社よしだまこと事務所 ITコーディネータ 吉田誠氏

インディオ富山さんのIT活用を支えているのは、実はアナログ。納車手続管理システムはあるが、手続書類も決められた書棚に決められた順に並べられており「見える化」ができています。経営計画書を全従業員に発表するとともに手帳にして配布し、会社の方針も共有化。創業からの思考錯誤の経験から得られた「IT×アナログ（人間系）」のバランス感覚がインディオ富山さんの強みとなっている。

会社概要

所在地：〒939-8073 富山県富山市大町64番地1

社名：株式会社インディオ富山 TEL：076-495-9700
 代表者名：岩崎孝 FAX：076-495-9777
 設立：平成6年 URL：http://www.indio.co.jp/
 資本金：3,000万円
 売上高：11億円
 従業員数：25人
 事業内容：新車・中古車・輸入車の販売・整備

