

iKAZUCHI(雷)パートナーに学ぶ サブスクビジネスの成長シナリオ

iKAZUCHI (雷)



働き方とともに変わる情報伝達

学生時代からアートとデジタルを融合したマルチメディアの講師として活躍していたタッチ 代表取締役社長 田島秀和氏。その経験を生かしてPC教室の講師をスタートしており、法人向けのITセミナーやスクールは現在もタッチの主力ビジネスの一つだ。

デジタルのトレンドを常に観察し、セミナーや授業のテーマに取り入れる中で、いち早く田島氏が着目したのがIoTやクラウドのビジネスの可能性だ。5年前に実際に日本マイクロソフトの品川本社を視察した田島氏は、フリーアドレスやテレワークを採用したそのオフィスに衝撃を受けたという。

「働き方が変われば情報伝達技術も大きく変わります。当社ではそのころメールやSNSが情報伝達のメインツールでしたが、日本マイクロソフトの働き方を視察してそれはすでに

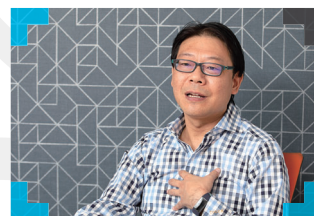
古い技術なのだと感じました。そこで実際にMicrosoft 365(旧:Office 365)を自社で導入し、クラウドサービスを実際に利用しながら自社の働き方改革を進めました」と田島氏。現在のタッチでは、メールの利用率は10%以下となっており、メールを使用しない日も存在するという。タッチでは中部を中心に、関西や関東にも拠点をもちセミナーを展開しているが、これら拠点間の会議においてもTeamsを活用している。大阪東京間の新幹線代が半分に削減できるなど、交通費の負担も大幅に軽減できたという。

また、タッチでは自社でのクラウドサービス活用を通じて得た知見やノウハウを交えて、顧客へMicrosoft 365などのクラウドサービスを活用した働き方改革の提案も進めた。自社活用から得た経験に基づいた説得力のある提案内容と、販売後の手厚いサポートで販売実績を伸ばしていった。そのため、現在では顧客とのやりとりもMicrosoft TeamsによるチャットやWeb会議がメインになっているという。

“体感”が クラウドサービス 定着を促す

有限会社タッチ

愛知県最大級のITサポートセンターとして、クラウドサービスの提案からソフト開発、ホームページ制作、PC教室などITのワンストップサービスを手がける有限会社タッチ(以下、タッチ)。“伝える”ことを主眼としてビジネス拡大を続ける同社のサブスクリプションビジネスの展開を見ていこう。



タッチ 田島秀和氏

実際の“体感”が緊急時に生きる

顧客企業でのクラウドサービス活用を後押ししたのが、タッチが実践するハンズオンセミナーだ。同社ではもともと法人向け有料会員制サービスを提供しており、顧客企業は毎月コンサルティングや教育、サポートなどをタッチから受けられる仕組みになっている。そのサポートの一つとして、セミナーを提供したのだ。「講師のノウハウを生かし、Teamsをはじめとしたクラウドサービスの使い方を当社で訓練

iKAZUCHI サブスク



タッチ 坂田一代氏

して自社に持ち帰ってもらうハンズオンセミナーを実施しました。当社とのやりとりではTeamsを使っている、他社とのやりとりでは使われないのでは、働き方は一向に変わりません。情報伝達を変えるためには、実際に体感してもらうのが一番だと考えました」と田島氏。

また、同社では2016年から総務省が主催するテレワーク・デイズに毎年参加している。自社だけでなく、顧客企業も巻き込んで、新しい働き方を体験する期間として活用しているのだという。顧客企業にはPCなどテレワークに必要なハードウェアを貸し出し、クラウドサービスと組み合わせてテレワークに取り組んでもらうことで、ハンズオンセミナーの延長のような感覚で、新しい働き方を体感してもらうことができたようだ。

この取り組みが功を奏したのが、新型コロナウイルス感染拡大に伴うテレワーク需要の増加だった。働き方改革の取り組みを実体験していた顧客企業が多かったため、在宅勤務への切り替えもスムーズに実施できたのだ。

負担をiKAZUCHI(雷)で解消

そうした顧客企業へのクラウドサービス提案の要になっているのが、ダイワボウ情報システムが提供する「iKAZUCHI(雷)」の活用だ。顧客増大に伴う事務的な負担を、iKAZUCHI(雷)によって解消している。

田島氏は「事務的な管理の負担は、iKAZUCHI(雷)を利用したことで激減しました。例えばクラウドサービスは、月ごとや年ごとなどサブスクリプションプランがサービスによって異なります。例えばMicrosoft 365は年間単位の商品しかなく、契約期間中の本数増減の際に締め



業務効率化に役立つワンストップソリューションを提供

日が変わったり、払い戻しができなかったりするなど、管理負担が大きいサービスでしたが、iKAZUCHI(雷)を利用することで、顧客単位での契約内容をリアルタイムに確認できるだけでなく、複数サービスの一括管理や契約更新の自動化が可能になり、労働生産性が大きく向上しました」とiKAZUCHI(雷)利用のメリットを話す。

実務を担当する管理本部 総務の坂田一代氏は「特に利便性が高いのが自動更新機能です。従来であれば更新の有無をお客さまに逐次問い合わせしていましたが、自動更新で契約されているクラウドサービスであれば更新作業が自動で行われるため、新規契約のサービスのみを入力するだけでよく、作業負担は大きく減りましたね」と話す。また、緊急事態宣言下の在宅勤務環境でも、iKAZUCHI(雷)の利便性の高さは大きなメリットがあったと続ける。「在宅勤務の環境下でも、お客さまからライセンスを増やしたいという問い合わせがあればiKAZUCHI(雷)を通してその場で対応できます。スマートフォンからでも設定できるので、午前中に問い合わせがあれば、午後には追加できるなどスピーディーな対応が可能でした」と坂田氏は語る。同社では、iKAZUCHI(雷)を通じたクラウドサービス提案で、今後もビジネスの拡大を目指す。



トラブルの際にはすぐに駆けつける機動力でワンストップの顧客サービスを提供する野々村かおる氏(左)と、Teamsを使いこなし打ち合わせから見積提案、設定、管理をワンストップで対応する西 廣則氏(右)。

UserProfile

社名: 有限会社タッチ
住所: 愛知県名古屋市中区東区松井町296-4
TEL: 052-753-8876
URL: <https://www.touch.co.jp/>

HI(雷)パートナーに学ぶ ビジネスの成長シナリオ