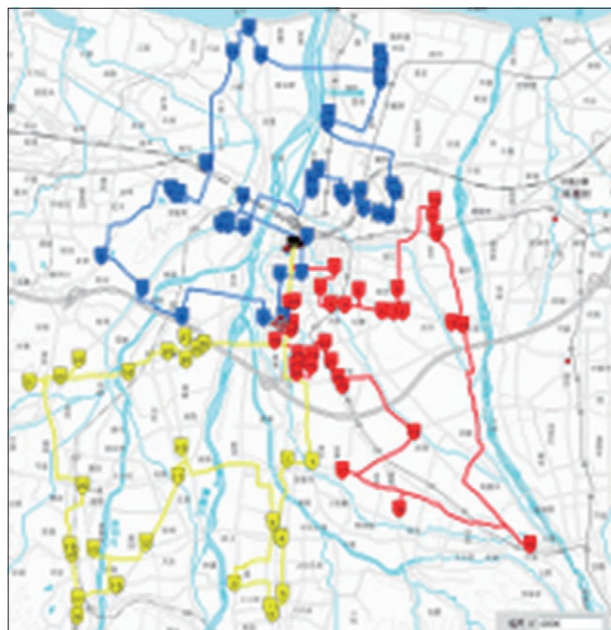


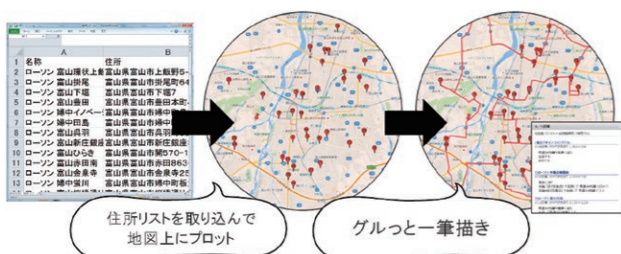
株式会社ジオインフォシステム

▼支援内容

- 中小企業首都圏販路開拓支援事業
- 高度ものづくり人材確保支援事業



同社のルート計画システム「ジオルーター」によって地理情報に配送ルートまで表示したものを、このケースでは、3台の車での配送が計画され、車ごとにルートが色分けされている。



「グルっと」では、住所リストを取り込んで地図上にプロットし、その上で一筆描きしたような効率的なルート作成を支援する。

PROFILE

所在地 富山市千原崎1-7-17
 代表者 湯浅 剛
 資本金 1500万円
 従業員 19名
 TEL 076-471-8211
 FAX 076-471-8233
 URL <http://www.geoinfo.co.jp/>



湯浅剛社長

「例えばこれから、20カ所のお宅に荷物の配達にうかがうとして、回り方の組み合わせは何通りあると思います？ 順列計算すると60京を超えます。では少し難しく、富山市内120カ所のお宅に、午前9時出発、午後6時までに帰社するには、何台の配送車と何人のドライバーを確保したらよいでしょう？」

湯浅剛社長が、配送先をプロットした富山市内の地図を示しながら問いかけてくる。時間にとられることなく60京通りの組み合わせを示すことは不可能ではないと見栄を張ろうとしたが、後半の問いかけで頭がパンクした。それを見越して湯浅社長が続ける。

「当社が開発したジオルーターでは、開始時間、終了時間、休憩時間、荷下ろし時間、荷物の重量等の設定を行うと、短時間に必要な車両台数が計算されます。配送先が1,000件の場合は、約20分で配送ルートの作成まででき、それを地理情報に連動させると視覚的にルートの確認もできます」

物流を中心に、限られた時間内に多数の地点を回る必要がある業務では、こうしたシステムは便利だ。では湯浅社長はこうした地理情報を活用したビジネスをどのように展開してきたのか。

地理情報とコンピュータ技術を融合させて……

大卒後、大手IT企業に勤めた湯浅剛氏。そこでしばらく働いた後で青年海外協力隊に入ってヨルダンへ。ヤルムーク大学のコンピュータセンターに派遣されて、大学生の情報教育の支援をしてきた。そして1987年に帰国し、航空測量の会社に勤務。そこで地理情報とコンピュータ技術を融合させると、新しいビジネスが展開できるとひらめき、2001年に創業。当初は測量会社や最初に勤めたIT企業から依頼されてシステムをつくらせたり、それら企業へ従業員を派遣したりして、売上を確保した。

同社独自の地理情報を検索するシステム「ジオインフォ」

(Geoinfo) ができたのは2005年。そこに住宅地図を連動させた「ロコマップ」(LOCMap) が加わり、さらには「グルっと」(GuRutto/地図上の複数地点をぐるっと一筆描きするように効率的なルートの作成を支援する) やルート計画システム「ジオルーター」(GeoRouter/冒頭に紹介した配車計画を作成するシステム) などへと発展していった。

「ジオルーターの説明の際、『配送』という言葉を使うので運送業者向けのシステムのようにみられますが、福祉施設の送迎や広域にわたる高圧鉄塔の巡視管理などにも使われています」と湯浅社長は語り、「今後は物流以外にも導入が進むのでは」と期待を寄せた。ちなみに同社のシステム等の販売の比率は約20%。派遣や請け負いによる売上げが大半をしめているのが実情だ。

販路開拓マネージャーが細かいところから支援

「本当は自社商品をもっと売りたいのですが」と湯浅社長は胸の内を語る。しかし、同社には営業専門の担当者はいない。販売は、web上でシステムのPRをし、お問い合わせいただいた事業所に説明のために訪問。画期的なシステムを開発

しても、販売数をのばせないところから、もどかしい思いをしてきたのだ。

そこで同社では、「中小企業首都圏販路開拓支援事業」(2017年度) の採択を受けて、大都市圏での販促活動を展開することに。販路開拓マネージャーの支援の下、売り込み先の選定やDMの案内文を作成し、関心を示した企業には商品紹介の営業に同行してもらうなど、手取り足取り営業の指導を受けた。

「今の時代にDMか、と最初は思いました。ところが案内文ひとつ取っても工夫を凝らしたものでしたし、DMが着いた頃を見計らってかける電話も、さすが大手商社で鍛えられた方だけはある、と感心させられる話し方でした」と販路開拓の「いろは」の指導を受けた社員の新留佐知子さんは語り、「それにしてもDMの反応があんなに高いとは驚きました」と続けた。

同社では、販路開拓マネージャーの支援の下、30社ほどにDMを送付。そのうち面談にこぎ着けたのは半数ほどで、いずれの企業も高い関心を示したそう。商談の相手先は、業界ではトップクラスの企業ばかり。こうなると、「もうひと押し」したくなるのが人情で、同社では翌年も引き続き販路開拓マネージャーの支援を受け、成約に結びつけたのだった。



地図情報とはジャンルが違う同社の「笑顔レコーダー」。ディスプレイ上の「出勤」ボタンを押すと、その時の時刻を打刻し、顔写真も撮る。出勤時に自分の顔をチェックするようになり、必然的に笑顔に。病院への導入実績あり。



各種IT関係の技術を有し、同社のシステム開発で様々な貢献をしてきた新留佐知子さん。販路開拓マネージャーから営業活動のツボの指導を受け、自社製品の販路拡大に取組むようになった。



同社スタッフのシステム開発の様子。