過去から学べ！苦境を乗り越えるヒントがある

リーマンショックに始まり東日本大震災、先の見えない原発事故、不安定な電力需給、迷走する政界を含め産業界を取り巻く状況はきわめて厳しいものがある。この苦境をどう乗り切るかが、経営者にとって最大の課題だ。しかし戦後の奇跡の復興はもとより、オイルショックや阪神大震災などの国難を、日本人は勤勉性や創造力で乗り切ってきた。かつて苦難に直面した時、企業は、業界は国はどう行動したのか、そのヒントが過去のマスコミ報道にある。朝日新聞社、時事通信社、日刊工業新聞社が運営する記事検索サービス「キジサク」は、記事見出しに課金しない画期的なデータベースサービス。このキジサクを活用し成果を上げている３社の取り組みを取材した。

データベースサービス キジサク

日本コンサルタントグループ

活用例②

投稿リリース利用で新規顧客拡大

社員のスキルアップも

日本コンサルタントグループ（東京都新宿区、清水正行社長、03・5996・7541）は、百貨店などの流通業界や建設業界・行政機関などを顧客に持つ老舗の総合コンサルティング会社。1956年の創業で、テレビ、洗濯機、冷蔵庫の「3種神器」が普及期に入る60年代に、家電メーカー向けにコンサルティングやセミナーを始めた。70年代には、アメリカから入ってきたチェーンストアの概念にも敏感に反応し、流通業界向けのサービスを始めた。常に時代の潮流を見越した戦略で、実践的なコンサルティングを行ってきた。

成長を支える要因はほかにもある。IT化という時代の変化への対応だ。IT全盛時代に入ると、顧客を直接訪問する〝プッシュ型営業〟が難しくなった。「経営者が情報を自ら得ることができるようになり、訪問の機会が減少した」（石渡馨営業企画室長）。営業戦略の練り直しを迫られた同社は、顧客自身が欲しい情報を自ら取りに行く〝プル型情報配信〟の機能を加えた。その際に活用したツールが、記事検索サービス「キジサク」だ。

陣頭指揮を執ったのが、09年9月に営業企画室内に新設された広報部門。キジサクの「参加企業リリース」サービスに着目し「検索サービスの情報発信機能」をフルに生かす。同サービスは一週間に1度、ニュースリリースをキジサクのホームページ（HP）に投稿できる。このリリースは、朝日新聞社（月間3億ページビュー）、時事通信社（同1億）、日刊工業新聞社（同700万）の3社のHPにも掲載される。

「プッシュ型営業では顧客が固定化し、新規開拓が難しかった。業種別のコンサルやセミナーならまだ対応できるが、全業種をターゲットにしたものだと限界がある。キジサクの投稿リリースは、サービスを広くPRするのに最適」（同）という。実際、「リリースの投稿直後は、HPの来訪者90％以上が新規。また、疎遠となっていた企業から『こんなサービスもあったの』など問い合わせが来る」（長根愛営業企画室広報担当）ほどだ。

投稿リリースは、社員のスキルアップという副産物も生んだ。リリース投稿には、見出しに40文字という制限がある。「いかに興味をもってもらえるか表現の工夫が必要。作り手の論理ではなく、受け手がイメージしやすい文章が重要だ。たった40文字だが〝顧客視点〟でサービスを考えるよい機会となっている」（石渡氏）と説明する。

情報サービス会社のA社

活用例③

データベースを増やしながら…

2年でコストを半減

「全社のデータベース（DB）使用料が2年で半減した。驚くべき成果です」―都内のA情報サービス会社でデータベース見直しのプロジェクトを担当した清水祐子さんは満足げだ。管理部門が少なからず収益に貢献したのだ。

A社は企業や金融機関向けの専門情報サービスを得意としている。生命線は専門記者の取材力と分析力。ただ、新聞を中心とする一般メディアからの情報収集も不可欠だ。「取材が基本だが、正確で信頼の置ける情報をどれだけ迅速に入手できるかも重要。ネットに様々な情報が氾濫しているが、怖くて使えない」（清水さん）という。

メディアの情報を入手するために、同社は大手のデータベース（DB）会社3社と契約していた。「年々情報に対するニーズは多様化、高度化し制作コストも上がっていった。だが、聖域として手を出せない雰囲気があった」（同）。そんな中、2008年9月にリーマンショックが襲った。情報コストを抑えることは経営の課題となり社長直轄プロジェクトがスタート、聖域にもメスが入れられる。

現場からは「絶対に情報の量と質を落とさない」「使い勝手を悪くしない」という二つの要望が出された。まず清水さんが取り組んだのは、DB使用状況の徹底チェックだ。扱う情報の9割が経済と産業分野。情報ソース別では日本経済新聞社や朝日新聞社、日刊工業新聞社の記事が多い。ただ、担当者によってどのDBから記事を選び出すかはまちまちで、同じ記事であっても必ずしもコストは同じではない。そこで、どのマスコミのデータはどのDBが最も割安か調査し、社内で協力をお願いする。

次に3社以外のデータベースサービスも調べた。その一つが朝日新聞社と時事通信社と日刊工業新聞社の3社がサービスを開始したばかりの「キジサク」。キジサクはこの3社の過去記事であれば一定本数までは定額で使える。さらに記事見出しに課金するDBが多い中、キジサクだと3社の見出しには検索料がかからない。しかも使用頻度の多い朝日新聞と日刊工業新聞が入っている。09年夏、使い勝手も配慮し、全18セクターに導入した。

既存のDBは、基本的にこの3社の記事を検索できない設定とした。その結果、09年度はDB利用料の33・8％を削減、1年間フルに寄与した10年度は削減率が50・5％、年額で500万円以上のコスト削減を実現した。「当初は1―2割削減できれば御の字と思っていた」（同）という。コスト半減は、各DBの特徴を理解し検索能力を向上させた全社員の成果でもある。

	年間利用料金	削減状況（対08年度）	
	合計（円）	削減額（円）	削減率（％）
08年度	11,354,536	－	－
09年度	7,516,586	3,837,950	33.8
10年度	5,615,284	5,739,252	50.5

日本ユニシス・エクセリューションズ

活用例①

営業マンが情報を自在に選択

顧客開拓支えるツール

「新規顧客の開拓にデータベース（DB）サービスは欠かせない。信用情報はもちろん、過去記事を見ると提案や営業トークがしやすくなる」。3次元CADメーカーの日本ユニシス・エクセリューションズ（東京都新宿区、石原邦夫社長、03・5287・7501）の籾山潔ビジネスサポート室副室長はキジサク活用についてこう説明する。

3次元CADは1980年代に普及し始めたが、欧米メーカーが合従連衡を繰り返し、その都度ユーザーはデータの非互換などで振り回されてきた。そんな頃、日本ユニシスは国産3次元CAD「UNICAD」「キャドシアス」と開発し、提供し続けてきた。現在「CADマイスター」に引き継がれたが、企画・開発から販売・サポート・教育まで一貫提供する姿勢は変わらない。

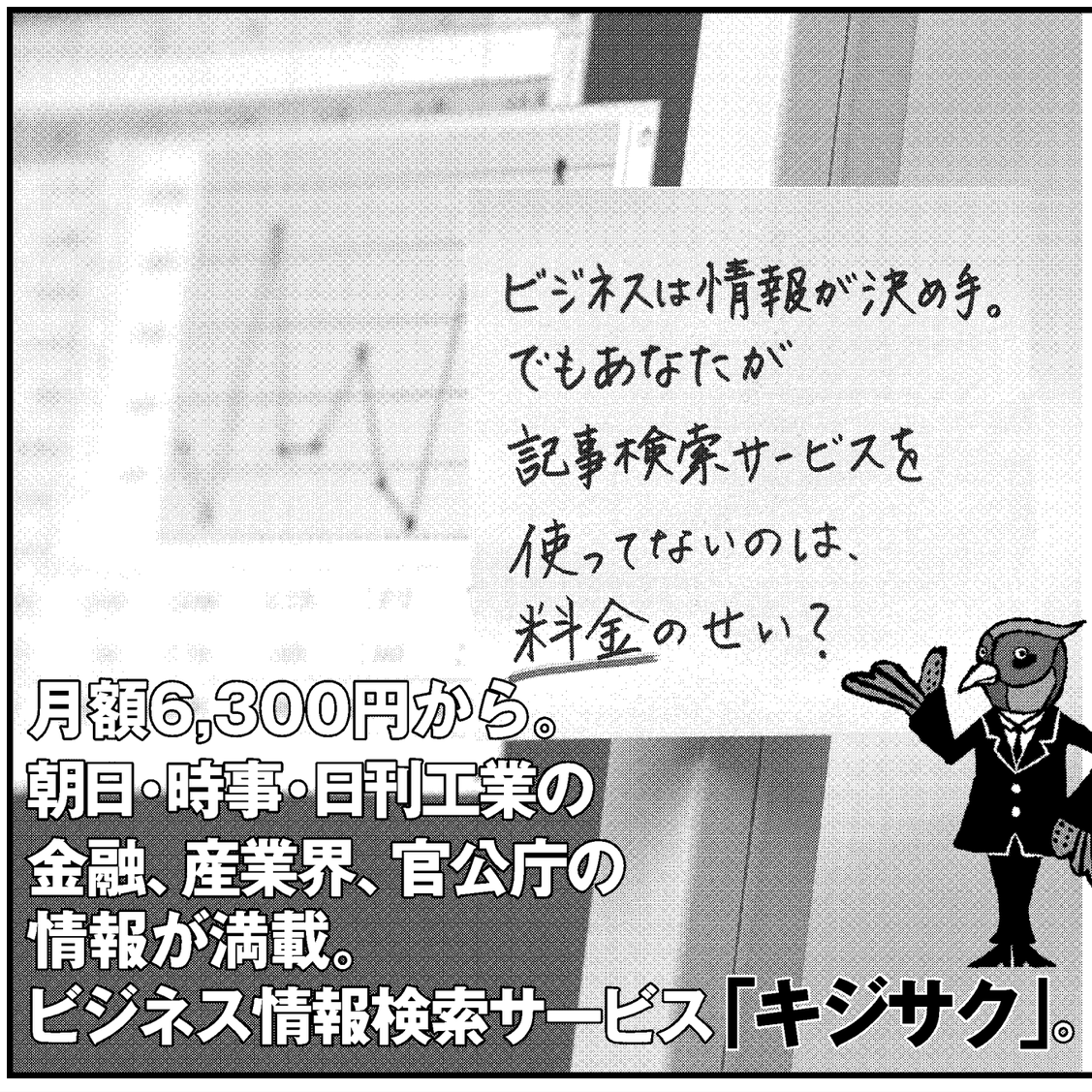
05年には世界ではじめて3次元CADに従量制料金を導入し、中小金型メーカーに導入が進んだ。昨年は、住宅CADでSaaS方式のサービスを開始し、中小工務店が使いやすくした。中小企業に3次元CAD導入のハードルを下げ顧客の裾野を広げてきた。このマーケティング戦略を支えるのがキジサクだ。

社内イントラネットに検索窓口を設けた。年度初めにはマーケティング部門が潜在顧客を徹底して洗い出す。普段は営業部門が主に使っている。「営業研修で、どういう情報が有効か教えるが、その情報の集め方は部門まかせ。個人の情報スキルが問われます」と、ビジネスサポート室の石田幸雄さんはいう。コラムやゴシップから経営者の〝人となり〟を探すこともある。どんな情報が有益かを確認することが、営業の第一歩なのだ。

同社はかつて大手DBサービスと契約していた。内容には満足していたが、コストがかさむことが悩みだった。こんなところ、見出し課金のないキジサクを見つけ試験導入する。半年間は2つのサービスを併用した。

「結構、使える。思ったより情報はそろっている」。やがてこんな声が社内で高まった。企業の過去記事はどのメディアに載ったかより、どんな内容かの方が重要だ。業界紙を含めて見出し一覧を出し、その中から必要そうな記事だけ見ることで時間もコストも節約できる。徐々にキジサクを使う頻度が増え、半年目にはそれまで使っていたサービスを解約した。

「コストは2―3割削減できた」（石田氏）。目ざとい営業マンの中には無料のビジネスサイトで〝当たり〟をつけた企業をキジサクで確認しているという。膨大な情報に踊らされず、本当に必要な情報を見つけ出す力がつきつつある。



「キジサク」のおすすめポイント

1 情報の質と量、鮮度が圧倒的。
朝日、時事、日刊工業がそれぞれ得意分野の800万本を超える記事を日々、更新。

2 オプションコンテンツも充実。
ダイヤモンド、東洋経済新報、帝国データバンク、株式新聞、日刊自動車新聞、化学工業日報、日刊建設工業新聞などもご利用いただけます。

3 月額わずか6,300円から。
この基本料金内で3つのIDを提供。
しかも記事を約100本までお気軽にご利用いただけます。

4 業界動向の今が即座にわかる。
あらかじめ業種登録した、知りたい業界の最新関連ニュースが、毎日チェックできます。

5 自社情報を発信できる。
自社の新製品や新サービスなどのお知らせを、キジサクに掲載できます。

6 簡単操作でらくらく情報入手。
シンプルな操作で、ほしい情報にダイレクトにアクセスできます。

最長1カ月間（50本まで）の無料トライアル受付中！
詳しくはwebまたはフリーダイヤルで！
キジサク　検索　www.kijisaku.com　0120-832-132　月曜～金曜 10:00～20:00

ビジネス情報検索サービス キジサク

朝日新聞　時事通信社　日刊工業新聞社