



ITコーディネータ  
福田哲史氏



2013年3月には竹原市議会議員向け講習会を実施

こうした活動の結果、2012年には情報化の相談件数が前年比2・6倍に上昇。経営指導員だけでは対応しきれないほどになってきた。

**ITの相談件数が急上昇  
専門家との連携も開始**

訪れた顧客に情報を提供できる仕組みの構築が進行中だ。「アニメ『たまゆら』のファンで当地に来られる若い方々はスマートフォンで情報を検索します。ホテルがあっても検索して出てこなければ『無い』とみなされてしまうので、情報発信と顧客との交流の仕組みは欠かせません」と田中氏は説明する。

そこで日本商工会議所の紹介でIT活用支援のサポートができるITコーディネータを公募。2012年秋からは福田哲史氏の協力を得ることができた。まずは巡回同行により現状を把握してもらい、講習会で講師を依頼するなど協力関係を深めている。

福田氏は、「ITコーディネータ資格を取得して間もないので、良い勉強の機会をいただきました。ITベンダーの紹介など、自分の得意分野から提案も行っていきます」と話す。3月には市議会議員を対象にしたiPad&Facebook活用セミナーにて講師も担当した。

竹原商工会議所では「ワンストップで様々な問題解決ができる体制の構築」を目指している。これまでのできめ細かく先進的な支援に加え、専門家との連携や役割分担により、さらに充実した地域サポートが展開されるだろう。

**会議所からの提案でタブレットオーダーシステムを導入  
—売りたい商品を積極提案!—**

焼肉 ガリバー(ミートマイスターおおま株式会社)

竹原市内の国道432号線沿いに店舗を構える焼肉ガリバーは、肉の目利きである尾濱敦社長が、元チェーン店だった店舗を引き取って開業。最高等級A5の肉を使用し、良いものをできるだけ安く提供することがポリシー。タクシーに乗って焼肉を食べにくる高齢者もいるそうだ。

メニューはカルビなど定番のほか、仕入状況に応じたお勧めを設けるが、特別メニューは壁に貼るかオーダーを取る店員が口で説明するかの方法しかなく、顧客に十分伝えきれていなかった。

この話を聞いた竹原商工会議所が提案したのは、タブレット(アンドロイド端末)から顧客がタッチ操作でオーダーできるシステムだった。店側はパソコンを使ってメニュー(写真、内容、金額等)を簡単に登録できるので、お勧めメニューを仕入れに応じて変えたり目立つところに配置できるのだ。

「ただ、タッチ操作とはいえ、機器を使いたくない方や店員と話してオーダーしたい方もいらっしゃいますので、すべてタブレットにしたいわけではありませんでした。提案された仕組みはオーダー用のハンディ端末が併用で

オーダー用タブレットは  
テーブルごとに1台設置



代表取締役 尾濱敦氏



仕入状況に応じておすすめ商品を手軽に提示できるのが魅力

きると聞き、導入を決めました」と尾濱社長は振り返る。オーダー内容は、店内の無線LAN(Wi-Fi)を通じて厨房に伝わり、レジとも連動する。

メニューの変更は1週間に1回程度。お勧めメニューをタイムリーに訴求でき、また写真掲載によってこれまであまり動かなかったラーメンなどのサイドメニューが売れるようになった。

また、来店から最初の注文までの時間が短縮されたため、回転率も向上。利益が上昇した分は価格を下げ顧客に還元しているという。

尾濱社長は「この端末に広告を流したり、ゲームなど楽しめるコンテンツを入れるなど、さらに有効活用する方法を考えたい」と話している。

2013年3月、竹原商工会議所はタブレット端末を導入した巡回指導業務の強化、会員事業所へのタブレット端末の導入提案によるIT化支援事業に対して、日本商工会議所より事業活動表彰を受けた。



竹原商工会議所 中小企業振興課係長・  
経営指導員 田中雅一氏



iPadを持って巡回指導にあたる。衣料品小売業には、アプリを使ったコーディネート提案方法の実演も

瀬戸内海を臨み、広島空港から車で20分ほどの位置にある竹原市は、江戸時代後期の町並みが「町並み保存地区」として残されており歴史を感じる町だ。最近ではアニメ「たまゆら」の舞台となり、ファンが「聖地巡礼」に訪れる。

市内約1650事業所のうち75%が会員という高い加入率を誇る竹原商工会議所は、2011年

**企業訪問で一日中外出  
どこにいても業務を進めたい**

ユニークな製品や設備などがあれば写真を撮って担当員と共有。今後の支援の資料にするという。

この会議所は広島県の竹原商工会議所。2011年10月に会員事業所を巡回指導する職員のツールとしてiPadを導入した。

「二日中外出していますので、巡回先でも会議所内に近い職場環境がほしいというのがきっかけです」

メールやスケジューリング管理、インターネット接続はもちろん、中小企業支援策やパンフレット類を電子化して持ち歩いたり、名刺管理を行ったりと、会議所に戻らず

の組織改革で巡回指導に力を入れる方針が打ち出された。3名の経営指導員が1日5〜10事業所を訪問。現場に出ることで企業の状況を具体的に把握し、タイムリーな支援を図れるようになった。この活動は、事業所側の会議所に対する満足度向上につながっている。

タブレットの活用を提案したのは中小企業振興課係長・経営指導員の田中雅一氏である。理由を次のように説明する。

**課題の解決方法を  
会議所側から提案**

田中氏は、業務で使える様々なアプリを試し、会員事業所に対してもタブレット利用による課題解決を積極的に提案している。

「衣料品の小売業ではコーディネート例をスライドで流すPR方法、飲食店ではオーダーシステムなど、用途に合わせた提案をしています。すでに市内で50台以上、タブレットが入りました」という。

現在は商店街にWi-Fi(無線LANサービス)を張り巡らせ、

にその場で仕事が進められるようになった。業務効率が向上し、訪問時に有効な情報をすぐ取り出せるため、経営指導の内容も、より濃くなっている。

事例 2 商工会議所の活用&支援

**巡回指導の質を高めるタブレット  
会員への積極的な活用提案も**

広島県竹原市 ● 竹原商工会議所

概要  
竹原商工会議所  
広島県竹原市中央5-6-28  
● URL : <http://www.takecci.net/>



第9回グルメ&ダイニングショーで大賞を受賞した竹原のオリジナル商品「たけのこピクルス」