

ITプロデュースカンパニー
九州でも出来る
九州だから出来る



中小企業ならではの Microsoft 365 を駆使した DX で、「売上 2 倍・生産性 2 倍」を達成

デジタル技術の活用により、新たな製品やサービスを開発し、事業戦略と収益構造を変革させ、競争優位の組織へと生まれ変わることがデジタルトランスフォーメーション (DX) の本懐です。

お客様プロフィール
株式会社テクノアート
(TECHNOART Co., Ltd.)
<https://www.technoart.co.jp/>

製品とサービス
Microsoft 365 Business Premium
Microsoft Intune
Microsoft Defender for Business
Azure Active Directory
Azure DevOps Services
Microsoft Teams
Yammer
SharePoint Online
Dynamics 365 Sales

業界
専門

組織の規模
小規模 (従業員数 1 ~ 49 人)

国
Japan

その実践者である株式会社テクノアートは Microsoft 365 や Azure を駆使し、売上げ 2 倍・生産性 2 倍を達成しました。その過程には「組織をエンジニアリングする」という実験精神が満ちています。

リアルタイムで協働できる “シンクロワーク” 実現に向けて

「テクノロジーは場所を選ばない」という信念のもと、九州の地で最先端のソリューションを提供し続けているテクノアート。社員数約 30 名と少数精鋭ながら、同社の提供する医療ディーラー向けや家具業界向けの販売管理クラウドは、それぞれの業界で多くのお客さまに利用されています。また、マイクロソフトのクラウドサービスを販売する CSP (クラウドソリューション プロバイダー) としても、中堅中小企業の中では九州トップクラスの実績を誇っています。

大きな成果を得られるようになった組織改革のきっかけは「マネジメント システム」との出会いにあると、株式会社テクノアート 代表取締役 松脇秀三郎氏は言います。

「20 年前、熊本県にプライバシーマークの認証機関を設けるプロジェクトに携わっていたのですが、そのときに ISMS (情報セキュリティ マネジメント システム) の概念を知りました。『仕事の仕組みを設計する』というマネジメント システムの発想は、エンジニアである私にとってもしっくりきたのです。それから考えを進めた結果、まずはチームワークで機能する“直列営業”を始めました」(松脇氏)

個人個人がそれぞれ別の営業活動をするのではなく、「新人が Web マーケティングによるアポ取り」「中堅が信頼醸成」「マネージャーがクロージング」と、チームワークを発揮させるのがテクノアートの直列営業の特徴です。しかし、この仕組みに変えただけでは、まだ“報連相の壁”が残っていました。

「営業の報告を聞くために、課長は最後まで会社に残っています。そして始まるのが『なんでこうしなかった』という指導です。これは実におかしなことで、本来は事前にアドバイスしておかなければなりません。報連相では遅すぎると考えました。この壁を越えて、もっとリアルタイム性のある、“シンクワーク”を実現するためにはどうすればいいだろうかと悩んでいたところに、必要な機能が網羅された Microsoft 365 が登場したのです」(松脇氏)



株式会社テクノアート
代表取締役
松脇 秀三郎 氏

ながら、それぞれの性質を理解していきました。私たちは必ず自分たちがユーザーとなって、その中で良いものをお客さまに提案するようにしています。この時から積みあげた失敗と成功が、今に生きています」(蓮尾氏)

「最初から上手くいくわけがありません。『全部実験だよ。失敗していいよ』と繰り返し伝えながら活用を進めていきました。たとえば、社内 SNS の Yammer が浸透するには 3 年かかっています」(松脇氏)

Yammer で社員の動きが見える化できるようになると、営業に対し「報連相の禁止」を指示したと松脇氏は言います。

「代わりに始めたのが予報・速報・作戦会議です。『明日 XX 社に行きます』というのが予報で、『面談の結果〇〇と言われました』が速報、それを踏まえて実施するのが作戦会議です。まずは明日の仕事先の仮説を立てて、自分の仕事の結果を速報で出して、次はどうかをチーム全体で考える。とにかく大事なものはスピードです」(松脇氏)

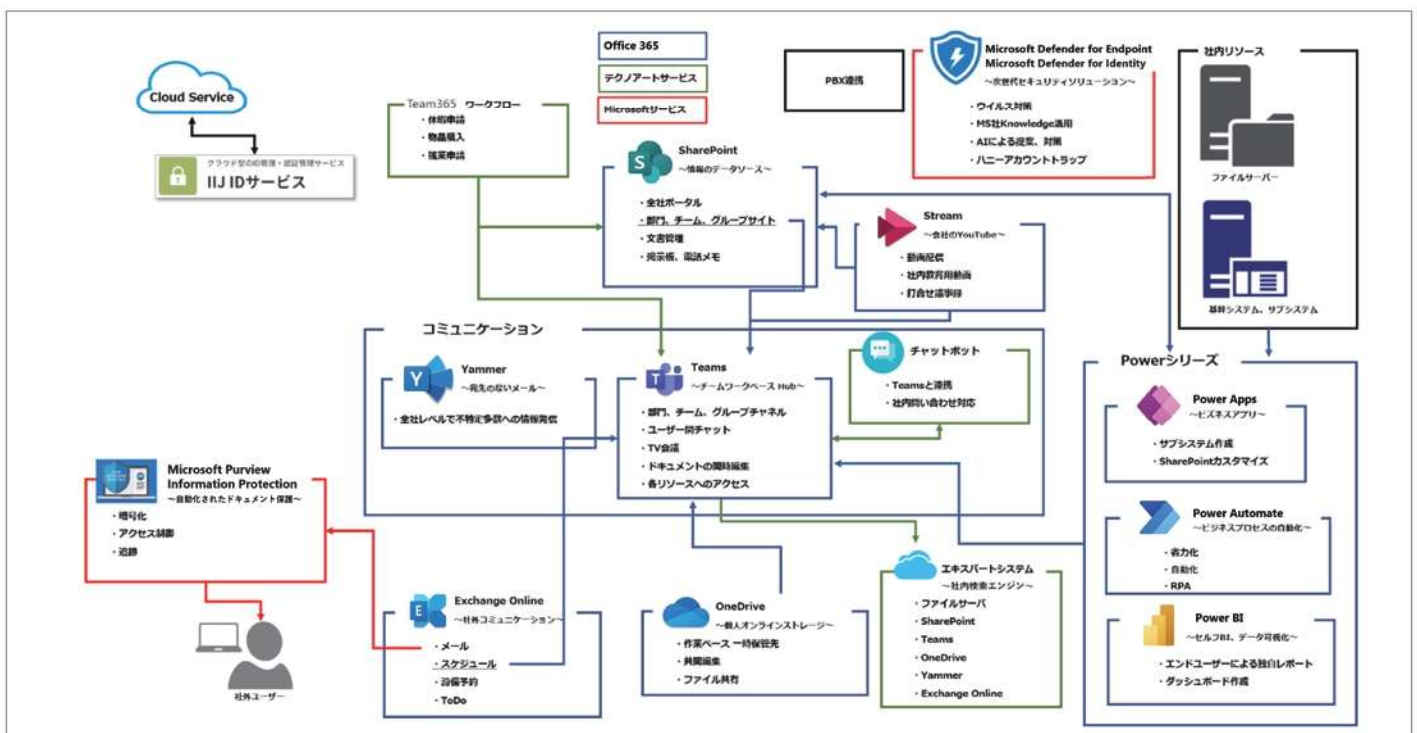
スピードを重視するために、テクノアートの営業担当者は PC を持たず、タブレットやスマートフォンを使っています。Microsoft 365 の検証を担当した蓮尾氏に出された課題は、『PC を使わなくても仕事ができるようにすること』でした。

「Microsoft 365 の最大の強みは『モバイル』での活用だと考えています。スマホだけで営業の仕事を完結させられないか検証を行う上で鍵となったのは、Azure AD による ID の一元管理です。シングルサインオンが可能になるおかげで、SharePoint にあるファイルも、Dynamics 365 の情報も、すべて連携させることができるようになりました。Microsoft 365 を使い始めてから情報が分断されることなく、速やかに共有可能になったことで、シンクワークとしての営業活動ができるようになったのです」(蓮尾氏)

「報連相では遅すぎる」- Microsoft 365 だからこそできたコミュニケーション改革

テクノアートにおけるマイクロソフトのクラウドサービス活用は、Office 365 リリースの黎明期に遡ります。当時の状況について、株式会社テクノアート Azure 事業部 Office 365 エバンジェリストの蓮尾健一氏と松脇氏は次のように振り返ります。

「当時はまだお客さまに『クラウド』と言っても通じない時代です。OneDrive とは何か。Power BI で何ができるのか。実際に社内で使い



コミュニケーションツールの Teams や Yammer を中心に各サービスを連携させて活用。それぞれの特徴を活かし使い分けることで社内での迅速な情報共有を実現している

「単に『テレワークでも仕事ができる』ではなく、『テレワークでより生産性が上がる仕事の仕方』を社内で進めてきました。Microsoft 365 を導入し活用することでセキュアな環境の構築と生産性向上を両立できていると考えています」(松脇氏)

Microsoft 365 のラインナップには、Teams、Yammer、SharePoint Online など、情報共有のためのツールが揃っていますが、テクノアートでは、それぞれの特性に合わせた使い分けがなされています。

「Teams は非常に速報性の高いツールですが、経営層が内容を把握しづらい場合があります。また、Yammer の利点は『宛先が無いこと』です。情報は、持っている者がその価値を知っているとは限りません。そのため、とにかく社内に投げてみるのが大切なのです。当社では、リアルタイムな会話は Teams で、チーム全体の作戦会議は Yammer で、対外的なコミュニケーションはメールで、という使い分けをしています。さらに、ノウハウは SharePoint に蓄積し、打ち合わせの録画やマニュアル動画などは Microsoft Stream にまとめています」(松脇氏)

Microsoft 365 のフル活用によって実現したシンクロワークへの手応えについて、株式会社テクノアート Azure 事業部 マネージャーの柏野幹裕氏は語ります。

「管理職は Yammer の画面を表示させておくだけで、状況の把握が可能です。その結果、現場を止めずにスピーディな判断ができるようになりました。若手はどうしても速報を躊躇してしまいがちですから、『何も考えずに、お客さまに言われたことをそのまま書けばいいよ』と、ハードルを下げるようにしています。たまに社長の“いいね”がつくと、『あ、見てくれるんだ』とテンションが上がるようですね」(柏野氏)

日常業務の共有だけでなく、Yammer は緊急時の連絡にも活躍しました。2016 年に発生した熊本地震の際、テクノアートは Yammer によって被災地に必要な物資の情報を伝えたのです。



株式会社テクノアート
Azure 事業部
Office 365 エバンジェリスト
蓮尾 健一 氏



株式会社テクノアート
Azure 事業部
マネージャー
柏野 幹裕 氏

“スマホだけで営業の仕事を完結させる鍵となったのは、Azure AD による ID の一元管理です。シングルサインオンが可能になるおかげで、SharePoint にあるファイルも、Dynamics 365 の情報も、すべて連携させることができるようになりました”

— 蓮尾 健一 氏：株式会社テクノアート
Azure 事業部 Office 365 エバンジェリスト

震災対策：電話・メールが使えない状況でのコミュニケーション



- 安否確認
- 被災状況の速報
- 必要物資の依頼、調達状況確認
- 緊急時連絡
- ライフライン復旧状況の共有



- 普段やってないことはできない。
- 震災対策に繋がる IT 基盤を普段の業務に取り込むことで初めて震災対策になる。

2016 年の熊本地震発生当時の Yammer での実際のやり取り。電話やメールなどが使用できない中で連絡を取ることができ、必要な情報の共有を迅速に行えた

「災害時には SNS が強いと聞いていましたが、実際に電話やメールが使えない状況下でも、クラウド SNS である Yammer は生きており、リアルタイムに状況を把握できました。熊本の本社から水や食料、オムツや医療品が不足しているという情報が Yammer に載り、それを見て福岡から届けることができたのです」(松脇氏)

一方、開発体制も Azure DevOps Services によって刷新されていきました。Azure DevOps Services とは、計画立案から開発、製品リリース、運用に至るまで、共同作業を自動化、効率化するためのツール群です。

「クラウドの時代となり、『B to C の思想』と『B to B の思想』に大きなギャップが生まれてきました。企業向けにソリューションを提供するならば、そのシステムには 10 年以上の安定性が求められます。マイクロソフトが『B to B の思想』を真面目に考えているからこそ、私たちも安心して Azure を開発基盤にすることができるのです」(松脇氏)

営業から開発まで、組織の仕組みに Microsoft 365 や Azure の各機能を行き渡らせることによって、テクノアートは「売上げ 2 倍・生産性 2 倍」という理想の DX を達成したのです。

“リアルタイムな会話は Teams で、チーム全体の作戦会議は Yammer で、対外的なコミュニケーションはメールで、という使い分けをしています”

— 松脇 秀三郎 氏：株式会社テクノアート
代表取締役

“管理職は Yammer の画面を表示させておくだけで、状況の把握が可能です。その結果、現場を止めずにスピーディな判断ができるようになりました”

— 柏野 幹裕 氏：株式会社テクノアート
Azure 事業部 マネージャー

“マイクロソフトが『B to B の思想』を真面目に考えているからこそ、私たちも安心して Azure を開発基盤にすることができるのです”

— 松脇 秀三郎 氏：株式会社テクノアート
代表取締役

クラウド ソリューションへの 専念によって収益構造を大きく改善

テクノアートの DX は数々の業務改革によって成し遂げられましたが、その手前には、「クラウド サービスの提供に専念する」という決断がありました。パッケージ販売を辞めることについては、社内からも疑問があったと柏野氏は言います。

「『クラウドだけは儲からないのでは』と懸念する声も社内にはありました。実際、当時は九州にクラウドベンダーはほとんど無かったと思います。お客さまからしても『お金を払っても自分のものにならない』という印象からか、クラウドという商品形態に抵抗をお持ちのようでした。そのような環境の中、クラウド活用のノウハウの勉強会を開催していきながら、少しずつ効果が理解され出して、潮目が変わったのは、5 年ほど経った頃だと思います」(柏野氏)

クラウドソリューションのサブスクリプション販売を事業の中心に据えたおかげで、今では経営が非常に安定したと松脇氏は笑みを見せます。

「10 年間アップデートし続けた医療ディーラー向け・家具業界向けの販売管理クラウドは、おかげさまでお客さまがお客さまを呼ぶような状況になっています。また、Microsoft 365 については動画マニュアルを 100 ほど用意しており、ほぼ無人でユーザー教育ができます。つまり、人を増やさずとも売上げを増やせるということです。サブスク収益によって、来年度の売上げの 7 割は既に確定していますし、毎年増え続ける利益を基本給や賞与としてみんなに還元できる、良い状況になってきています」(松脇氏)

九州の DX を支えていく

松脇氏はこれまでイベントやセミナーを通じて、テクノアートによる Microsoft 365 を活用したイノベーション事例や、IT がもたらす経営効果や組織体質変革の重要性を、九州の中小企業に向けて訴え続けてきました。その長年の努力と情熱が奏功し、イベントの来場者数も年々増加しています。

そして今、九州地方ではセキュリティに対する関心が高まっていると蓮尾氏、柏野氏の両名は言います。

「国際情勢が悪化した頃から、我々のお客さまもサイバー攻撃の被害に遭われるケースが出てきました。以前、セキュリティの実験をしたことがありまして、何も対策していないサーバーをファイアウォールの外に放置したところ、数日でランサムウェアに感染してしまいました。都市部の超有名大手企業ではない、地方のいち企業であるにもかかわらず、です。その危機感を持ってお客さまにセキュリティの重要性をご説明するようになっています」(蓮尾氏)

「新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響でリモートワークを始めたお客さまの多くは、『デバイスを紛失してしまったら、どうデータを守るのか』といったことに悩まれています。そのため、今はデバイスをリモートで

管理できる Intune や、サイバー攻撃を受けた後の対策もしてくれる Defender for Business、条件付きアクセスを可能にする Azure AD などが提案の中心です。」(柏野氏)

また中小企業におけるセキュリティへの関心が高まっている中だからこそ Microsoft 365 が中小企業には最適であると柏野氏は言います。

「弊社での利活用から実感したことは、Microsoft 365 Business Premium こそが中小企業が“DX のトップランナー”に立てるツールであるということです。Excel などの使い慣れた Office アプリを利用したままで、状況に合わせてコミュニケーション ツールを使い分けながら、さまざまなツールを連携させた便利な活用が可能で、高度なセキュリティまで担保することができます。これ 1 つで企業が求める要件を網羅する Microsoft 365 Business Premium は、現時点で中小企業にとっての最適解だと考えています。」

最後に、テクノアートはホームドクターのような存在として DX の支援をしていきたいと、松脇氏は展望しました。

「『最先端の技術にアクセスする』『自ら検証して上手くいったものだけを提案する』『役立つ情報を積極的にお伝えする』といったことを続けているおかげで、お客さまが私たちを信頼してくださり、深く長い付き合いをしていただけています。私たちはホームドクターのような身近な存在として、現場の足を止めない DX を、お客さまと一緒に考えていきます」(松脇氏)

マネジメントの思想と、Microsoft 365 の機能をリンクさせることによって、中小企業における次世代型のビジネス スタイルを示し続けているテクノアート。同社は、九州の DX をますます加速させていくことでしょう。



“今はデバイスをリモートで管理できる Intune や、サイバー攻撃を受けた後の対策もしてくれる Defender for Business、条件付きアクセスを可能にする Azure AD などが提案の中心です。これらが包括された Microsoft 365 Business Premium は、中堅中小企業にとって最適なプランだと感じています”

— 柏野 幹裕 氏：株式会社テクノアート
Azure 事業部 マネージャー

“私たちはホームドクターのような身近な存在として、現場の足を止めない DX を、お客さまと一緒に考えていきます”

— 松脇 秀三郎 氏：株式会社テクノアート
代表取締役



 **Microsoft**
Solutions Partner

Modern Work

お客様事例についてのお問い合わせ

本お客様事例に記載された情報は制作当時(2022年11月)のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。本お客様事例は情報提供のみを目的としています。Microsoft は、明示的または暗示的を問わず、本書にいかなる保証も与えるものではありません。

製品に関するお問い合わせは次のインフォメーションをご利用ください。

■インターネット ホームページ <https://www.microsoft.com/ja-jp/>
■マイクロソフト カスタマー インフォメーションセンター 0120-41-6755
(9:00 ~ 17:30 土日祝日、弊社指定休業日を除く)

※電話番号のおかけ間違いにご注意ください。

*記載されている、会社名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。

*製品の仕様は、予告なく変更することがあります。予めご了承ください。

株式会社テクノアート会社概要

会社概要

熊本本社

熊本県合志市福原1-8(セミコンテクノパーク内)

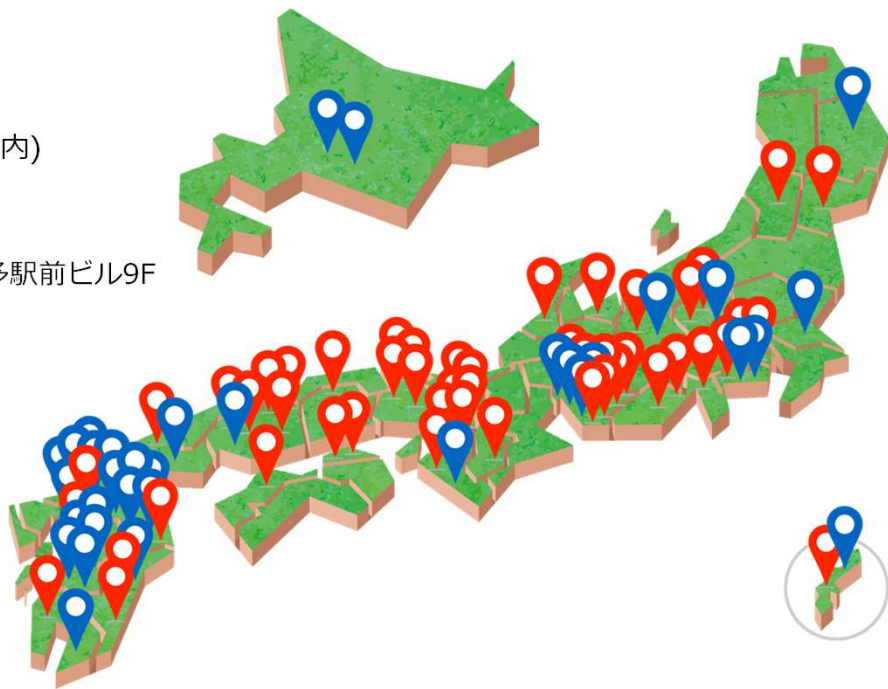
TEL:096-349-5600 FAX:096-349-5606

福岡事業所

福岡県福岡市博多区博多駅前1-15-20 NMF博多駅前ビル9F

TEL:092-432-3731 FAX:092-432-3732

商号 株式会社テクノアート
設立 1992年4月
資本金 2,800万円
代表者 代表取締役 松脇 秀三郎



<株主> -----

松脇 秀三郎
株式会社鹿児島銀行
株式会社福岡銀行
株式会社佐銀キャピタル&コンサルティング

<事業> -----

■ Azure事業

マイクロソフトクラウド技術を活用したサービス提供

- ・ Microsoft365導入支援 /活用コンサル
- ・ SharePoint開発
- ・ Azure構築 / Active Directory
- ・ モバイルアプリ開発
- ・ 次世代ネットワーク構築
- ・ 次世代セキュリティコンサル / 構築
- ・ Team365 申請ワークフロー
- ・ システム管理者育成教育
- ・ 動画マニュアルサービス

■ クラウドサービス事業

九州から全国のお客様に業界No.1のクラウドサービスを提供

- ・ 家具販売店クラウドサービス
 - ・ 全国49社/278店舗導入
 - ・ タブレット / AI手書き入力
- ・ 医療ディーラークラウドサービス
 - ・ 営業モバイル / 倉庫モバイル
 - ・ オーダリングサービス
 - ・ MD-Net対応
- ・ 研究開発型システム開発

<主要取引先> -----

証券会員制法人福岡証券取引所
証券会員制法人札幌証券取引所
熊本県教育庁
熊本県町村会 / 福岡県町村会
JR九州FGリース株式会社
臼杵運送株式会社
SUMCO TECHXIV株式会社
株式会社インターネットイニシアティブ (IIJ)
株式会社ミスターマックス・ホールディングス
株式会社熊本日日新聞社
株式会社お菓子の香梅
株式会社マルタイ
株式会社迫田(迫田家具)
学校法人中村学園 中村学園大学
株式会社九州開発エンジニアリング
KMバイオロジクス株式会社
九州オーエム株式会社
ナカヤマ精密株式会社
森川健康堂株式会社
株式会社南星機械
東亜工機株式会社
ひぐちグループ

※順不同 敬称略

詳細情報は [テクノアート](#) で検索!!

テクノアート

検索

<https://www.technoart.co.jp>
Mail:sales@technoart.co.jp

