

NIKKEI
BUSINESS

日経ビジネス

日経BPムック

定価 980円

仕事で使える
会社で生きるiPad

ビジネス iPad

部長の素朴な疑問に
答えます「パソコンと
どこが違う？」
入門編

若手リーダーは
サイボウズ社長 青野慶久
こう使う ガリバーインターナショナル執行役員 許 哲
ライブレボリューション社長 増永寛之



企業&個人ケーススタディー
**生産性と
顧客満足度をアップ**

日本編 トステム／アットホーム／みずほ銀行／
ニューヨーカー／ノバレーゼ ほか

米国編 ウェルズ・ファargo／
メルセデス・ベンツ販売店／SAP ほか

便利アプリ&周辺機器で
**プレゼンと出張の
達人になる**

らくらく スキャナーと組み合わせて
書類管理

「クラウド」体感！ **保存版**
**ビジネスアプリ
100選** 導入法まで
徹底解説

仕事を変える ここまで変わる

P20 トステム
200種類のカタログを“1冊”に



P36 ノバレーゼ
ドレスの「ヒラリ」を疑似体験



P34 小松電機産業
上下水道システムを視覚的に管理



P24 アットホーム
最新の不動産情報を持ち歩く



P28 ニューヨークー
バーチャル試着で接客の質向上



P32 むつ総合病院
研修医を支える院内マルチ端末



P30 みずほ銀行
「待ち時間」で顧客満足度を上げる



iPadはビジネスパーソンの個人ツールとして使えるだけではない。営業や接客に使うデータや画像、動画を機動的に表示させたり、コミュニケーション用に使ったりすることで、仕事のやり方も変わってくる。タッチパネル式なので、顧客が自ら楽しんで使ってくれる利点もある。日々の業務でiPadを利用し始めた企業は、何に魅力を感じ、仕事をどう変えようとしているのか——。新しい情報化が始まった。その最先端をレポートする。

上下水道システムを視覚的に管理

外部の地図情報などと連携する上下水道遠隔管理システムを開発した。
大きな画面を生かし、情報を視覚的に提供する。
「起動が速く、必要な情報をすぐ取り出せる」というiPadの特徴に注目。
社内システムにも展開し、新たなビジネスの創造につなげようと意気込む。

文・写真／大河原 克行

島根県松江市に本社を置く小松電機産業は、iPadを活用した上下水道遠隔管理システム「やくも水神Gシリーズ」を開発した。

やくも水神は、NTTドコモが提供するデータ通信網「FOMA」を利用する。サーバーなどを共用し、集中管理して、データを必要に応じて端末から引き出すいわゆる「クラウド型」のシステムとして2000年に発売した。これまでに38都府県190自治体、4800施設に導入した実績を持つ。

水源地、マンホールポンプ、水門、消融雪装置、流量観測地点などに監視端末を設置して24時間遠隔管理を行い、水位が異常上昇したり、機器故障が起こったりした際には、メールで複数の担当者に一斉に緊急情報を送信する仕組みとなっている。

中央監視システムや専用回線が不要であることから、低コストで導入できるうえ、災害時に強いシステムとしても評価されており、2004年の新潟県中越地震では、同システムを導入していた小千谷市で、停電や電話回線が不通になってもFOAM網のメー

ルシステムを利用して異常を配信した。地震後にマンホールを簡易トイレとして利用した際には想定外の利用方法でも活躍した。満水状況になるとそれを通知してバキュームカーが回収に行くといった具合だ。

水のエリア管理を初めて実現

iPadに対応した最新版のやくも水

神Gシリーズは、iPadならではの操作性を生かしたものとなっている。Googleマップを利用することで、iPadに表示した地図上に水関連設備を表示するといった機能もその1つだ。

「これまでは、上水道、下水道など水関連施設が、別々の情報として管理されていた。Googleマップ上で、



「水関連施設の情報が一元管理できる」と話す小松電機産業水神事業本部の稲若和昭事業本部長

これを一元的に管理できるようになり、上下水をまとめた『水のエリア管理』が可能になる」(小松電機産業水神事業本部・稲若和昭事業本部長)という。iPadの大きな画面による視認性の高さが、モバイル環境における細かな上下水道管の確認を容易にしている。

また、水道施設における機器の運転状況を時系列で確認できるほか、水位、センサー計測値などの変動値のグラフ化、遠隔地から機器の運転時の電流値の変化確認といった用途にも利用できる。日報、月報、年報、警報履歴といった日常管理に必要な各種帳票に流用するのも簡単だ。

「これまで持ち歩いていた数多くの資料を電子化して、iPad上で管理できるようになった。さらに、3G回線

を通じて、現場で必要な情報を検索したり、これまではオフィスに戻ってからやっていた報告作業を現場で処理したりすることもできる。大きな効率化につながる」(情報システム本部・田辺勉本部長)という。

社内販売管理システムにも活用

小松電機産業は、やくも水神Gシリーズをベースにした社内向け販売管理システム「門番ウェブ管理ツール」を開発し、自社利用を始めた。

同社では、やくも水神と並ぶ事業の柱として、シートシャッター「門番シリーズ」を製品化しており、この分野では国内市場で3割のシェアを持っている。

台数にして12万台強の導入実績を持つが、これらの稼働状況をすべて把握できているわけではない。「門番ウェブ管理ツールの導入によって、iPadを導入現場に持ち込み、稼働状況などを入力し、保守の強化や、複合提案の展開にも活用したい」と門番事業本部の角純一・事業本部長は言う。

保守を目的とした管理ツールとしての利用だけでなく、営業提案への活用も想定。そのため、営業ツールとなる様々なコンテンツもiPadに収録されることになる。

既に同社社内において、14台のiPadを導入。ユーザー現場で、門番シリーズの稼働状況などをデータとして

iPad上に取り込み始めた。順次、iPadの導入台数を拡大していくほか、代理店にもiPadの導入を促す考えだという。

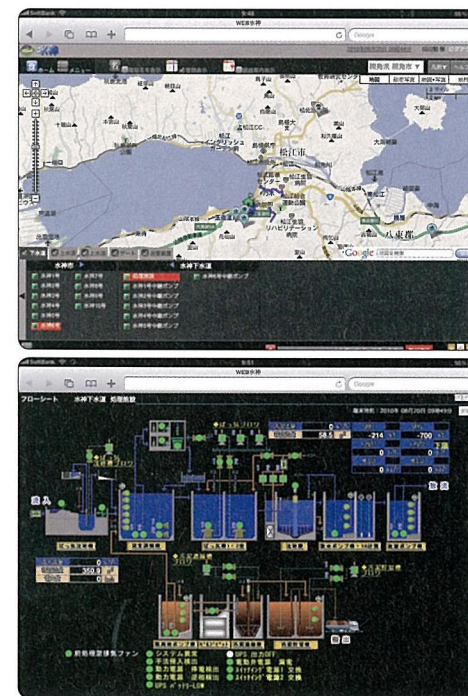
自分の想いを伝える

小松電機産業の小松昭夫社長は、「iPadの最大の特徴は、起動が速く、必要な情報をすぐに取り出せること。特に起動が速いということは、効果的な活用が難しかったモバイル環境において、より効率的な業務処理が行える。これは、決断を早めることにもつながる。さらに、動画をはじめとする画像コンテンツの管理が容易であり、自分が相手に伝えたいことを支援するツールとしても役立つ」と話す。

さらに、「iPadをどう使いこなすかは、所有者の見識や力量が試されることにもつながるというのが私の持論。それだけの可能性を持った端末がiPadであり、社員にも新しい活用方法を考えるよう指示している。iPadの活用法を入社試験に組み込んだら、力のある新入社員を採用できるかもしれない」と、冗談交じりに語る。

実際、小松社長自身もiPadを持ち歩いている。社業での利用はもちろん、自身が理事長を務める財団法人人間自然科学研究所の活動でも活用している。

同社におけるiPadの活用は業務の効率化だけではなく、新たなビジネスの創造も視野に入れたものになっているようだ。



「やくも水神Gシリーズ」の画面。Googleマップと連動しており視認性が高い