

人を活かす“見える化” 2

新潟県・スポーツ用品卸売業

株式会社クレブ  
〔情報処理推進機構理事長賞〕



新潟県南魚沼市にあるクレブスポーツ六日町店。消費者のニーズをキャッチするアンテナショップ機能も果たしている



株式会社エイチアイシー  
岸野裕氏  
岸野社長の実弟で、社外人材ではあるがCIO役を担っている

# スキー場のショップをトータルプロデュース SaaS型への移行が豊かな時間を創出

その意を受けて既存システムの改良を考えたのは実弟にあたる岸野裕氏。エイチ・アイ・シーというITベンダーを経営し、クレブの非常勤取締役でもある。

## サーバを自社管理せず データを活用する方法は？

岸野社長からの要望はもう一つあった。それはサーバを社外に置いて運用すること。5年前の中越地震の苦い経験からだ。 「当日、偶然会社にはいたのですが、電気が消えた真つ暗な社内データを守らなければと必死でバックアップを取りました。このまま建物が崩れたらコンピュータも死んで

しまう。いざ復興だといってもデータが全部なくなったら、我々はどうすればいいのだと……」

自分たちだけでサーバを守るのは得策ではないと感じた。その思いは、後の中越沖地震でさらに強くなったという。 岸野裕氏は、ITコーディネータの坂下知司氏、岡田玲氏らのアドバイスを受け、既存のシステムをレンタルサーバに移行する方式を考ええた。いわゆるSaaS的な流れを汲む方法で、インターネットに接続したパソコンからレンタルサーバ上のデータやシステムを使うというものだ。パソコン側にはデータやアプリケーションは不要になる。

「以前使っていたソフトをそのまま利用していますので新たな機械的投資は何もありません。強いていえば、セキュリティを確保する指紋認証機能です」と岸野裕氏が言う。とうとう、移行にかかった費用以外は毎月のレンタルサーバ料程度の出費です。

システムリニューアル後は、営業担当者はノートパソコンとモバイルプリンタを持参しスキー場を訪問。補充が必要な商品はパソコンから社内システムにアクセスし在庫を検索する。在庫があればその場で発注を済ませ、伝票を発行するフローとした。「センターに集中させたことで、各々が会社に戻らずともデータがリアルタイムに変わるようになりまし。社長も、出張先で



代表取締役 岸野悦雄氏

### Profile

株式会社クレブ  
新潟県南魚沼郡湯沢町神立39-8  
事業内容：スポーツ用品雑貨品の輸入及び卸売。ウインタースポーツにおける業務用品卸売りで国内トップシェアを確保している  
代表者：代表取締役 岸野悦雄氏  
設立：昭和60年  
資本金：5,000万円  
従業員数：14名（シーズン中の契約社員除く）  
売上高：15.4億円  
<http://xraeb.co.jp/>

「蟹は主食ではありませんが、贅沢な食べ物で存在感があります。そして歩きは横ばいですが、お腹には卵という良い財産を持っています。蟹という生態系に沿った経営哲学で会社を運営しよう」と、クレブという社名をつけました」

人気の温泉リゾート地・新潟県越後湯沢に本社を構えるクレブは、スポーツ用品の卸売・小売・レンタルなど、スキー場のショップに並ぶあらゆる製品を取り扱う。キャッチフレーズは「リゾート応援団」。

売り場提案から商品企画、納入までを一貫して行っている。

岸野悦雄社長は「ウインタースポーツの業界で、ライバルのいない独自の市場を作りたかった。売上は右肩上がりではなくとも赤字を出さないことを重視しました」と経営方針を語る。家業の小売店を手伝っていた経験から、店舗を構え顧客を待つビジネスより、「最低限の固定費で自分から打って出ることが出来るビジネス」に魅力を感じたからだそう。

## スキー場の店舗から商品在庫を知りたい

主力事業であるスキー場ショップへの卸売では、各スキー場の特性を考え、クレブが適切な商品を選んで納入する。店舗は所有しないながらも実質は全国約200箇所のスキー場の店作りを行っているに等しい。スキー場からは頼りにされる存在だ。

ノウハウが蓄積され売上が伸びると商品の回転率が上がった。営業担当者は店頭の様子を見て、迅速な補充発注を行う必要がある。

しかし、スキー場は新潟本社とは遠く離れた場所。特にシーズン中は本社人員がほとんど出払っていることもあり、営業担当者は社に戻って在庫を調べ、発注しなければならぬ。またその都度帰社してからの事務処理は負荷がかかり、効率面でも課題があった。

「補充したい商品の在庫を、現場でわかるようにしたい。できれば伝票もその場で発行できないか」と、岸野社長は思案した。

## クレブのIT活用例

◆サーバをアウトソーシングして“万が一”に備えつつ、いつでもどこでも情報活用



SaaS上のアプリケーションは「リモートデスクトップ」の上で使う。それ以外はほとんど違いがない



外から利用する場合はVPN（セキュリティが保たれた通信方式）の認証を指紋で行う

### IT経営の成果

- ・気象条件に左右される不安定な経営基盤を克服
- ・過去に蓄積した経営重要データを迅速に分析でき、売上が22%向上、滞留在庫が20%削減
- ・雷被害（3回/年）から重要データの保全も実現

協力 システムベンダー  
SKサポートサービス、PCA、  
ビジコム、エイチ・アイ・シー

もどこにいても会社の状況をつかめます」と岸野裕氏。 データの迅速な分析活用によって売上の22%向上、さらに出張費用や滞留在庫の削減など、経費は予想以上に削減されたという。 SaaS型は、ネットワークが混雑して操作に時間を要する場合があるなどの課題は残っているものの、運用の手間をかけずにいつでも最新の社内データを活用できる便

利さはクレブを前進させた。 「これからも経営哲学に則り売上よりも効率に目を向けていきます。一人ひとりの社員に時間のゆとりを持たせたいというのが今年のテーマです」と岸野社長は言う。 クレブは離職率ゼロという脅威の定着率を示しており、従業員が年輪を重ねても体力・気力とも充実して仕事ができることが岸野社長の願いだ。



統括本部の概観