

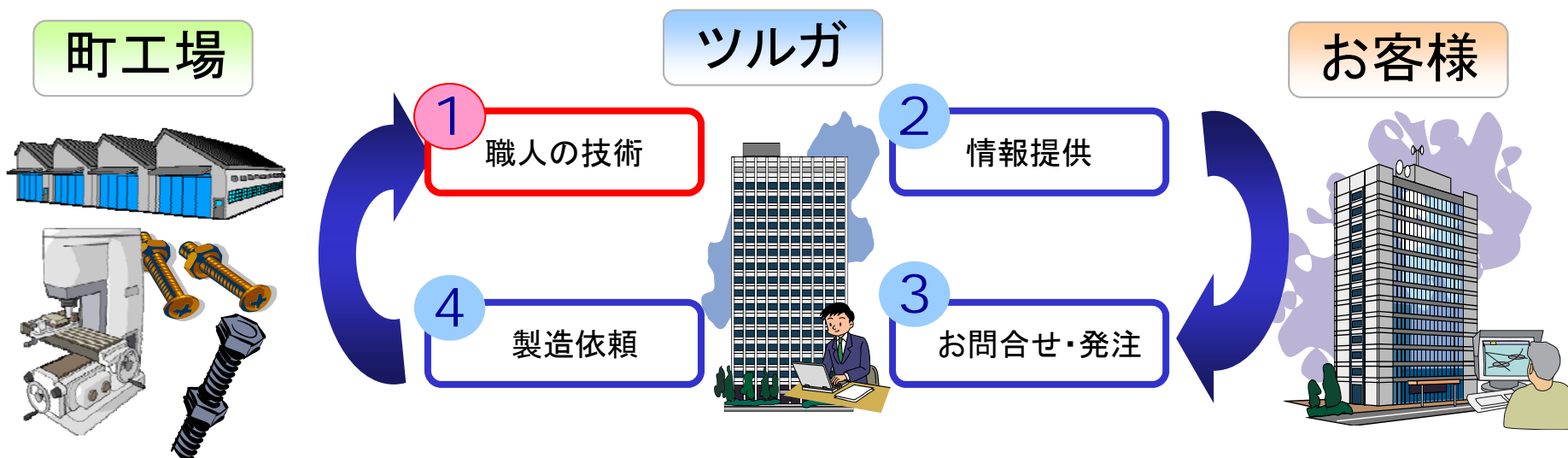
経営戦略の可視化による企業力の変遷 ～ロングテールビジネスの構築～



『ネジ革命を推進する』
株式会社ツルガ

【株式会社ツルガとは】

- 1975年東大阪市で設立した特殊ねじの専門商社
- 創業以来、メーカーと町工場の仲介役
- 1999年現社長敦賀伸吾が稼業を継承
- 2003年より「ネジ革命プロジェクト」を開始
- 職人の技術をweb利用によりお客様に積極的に発信
- 独自の事業戦略により新規市場を開拓



【ネジ革命での製品】



関西IT百選 最優秀賞受賞式



関西IT活用企業百選 2007年度「最優秀企業」受賞

株式会社ツルガが「2007年度関西 IT 活用企業百選」の最優秀賞として選考されました。

「関西 IT 活用企業百選」は、「IT百選アドバイザー（NPO法人）が関西地域において従業員1,000名以下の中堅・中小企業を対象に、ITを活用して優れた業績をあげている企業を顕彰する制度となっております。

「2007年度IT百選フォーラム」(2008年2月18日に大阪国際会議場で開催)において、当社社長の敦賀伸吾が「ITに使われる会社からITを使う会社へ変革」を講演。

IT経営力大賞 受賞式

中小企業IT経営力大賞の 「審査委員会奨励賞」を受賞

経済産業省では、優れたIT経営を実現し、かつ、他の中小企業がIT経営に取り組む際の参考となるような中小企業を経済産業大臣が表彰する制度(中小企業IT経営力大賞)を、今年度新たに創設しました。当社は、情報系システムと業務システムをそれぞれ上手く活用したIT経営を展開している点が評価され『審査委員会奨励賞』を受賞しました。



平成20年2月21日(木)虎ノ門パストラルで、記念式典および表彰式が行われ、当社社長の敦賀伸吾が本表彰式に出席をし、表彰状と記念品を受けました。



IT経営力大賞の後にレセプションに出席しました。著名人も多く出席され華やかな宴となりました。



【会社概要】

- 名称 株式会社ツルガ
- 設立 昭和50年8月
- 本社 大阪府東大阪市長堂3-2-22 あすなろビル9階
- 倉庫 大阪府東大阪市高井田本通3-6-15
- 東京出張所 東京都港区六本木6-8-10 STEP六本木ビルWEST 1F
- 資本金 10,000,000円
- 従業員数 20人(パート含む)
- 取扱商品 ネジ・工具類全般



モノづくりの現場で必要とされるありとあらゆるプロツール！トラスコ製品！
ネジクルでは、トラスコ製品も販売しております！



購入ご希望の方は、
今すぐクリック！

人気爆発 今一番良く売れています!!
ツルガ イチオシ商品
ツルガオリジナルカーナビ盗難防止ネジCタイプ
ツルガ
特別価格 **¥2,500**円

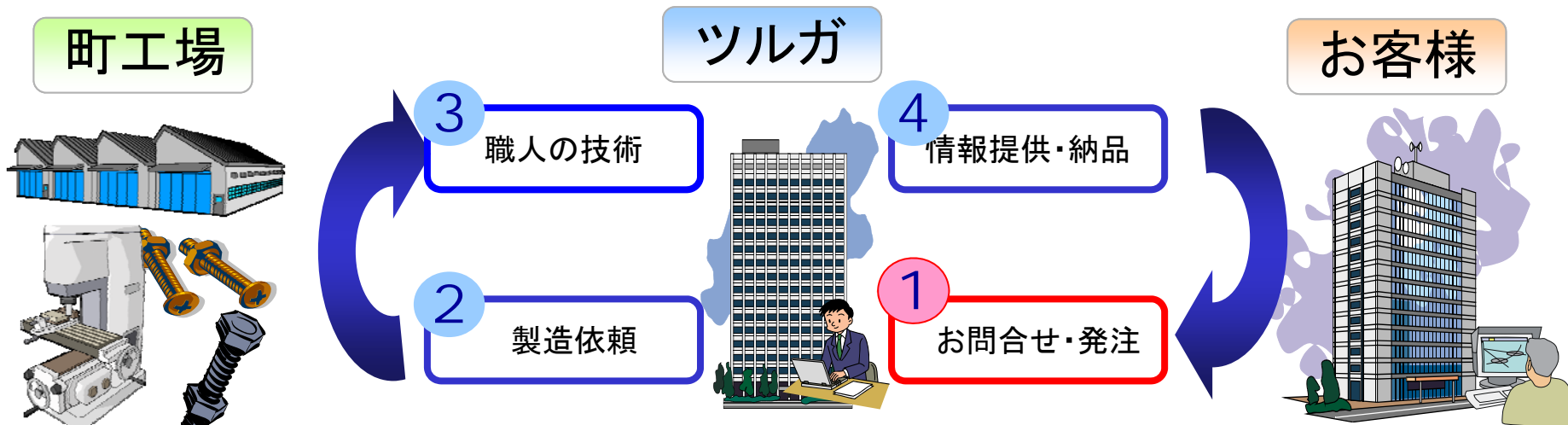


装着イメージ

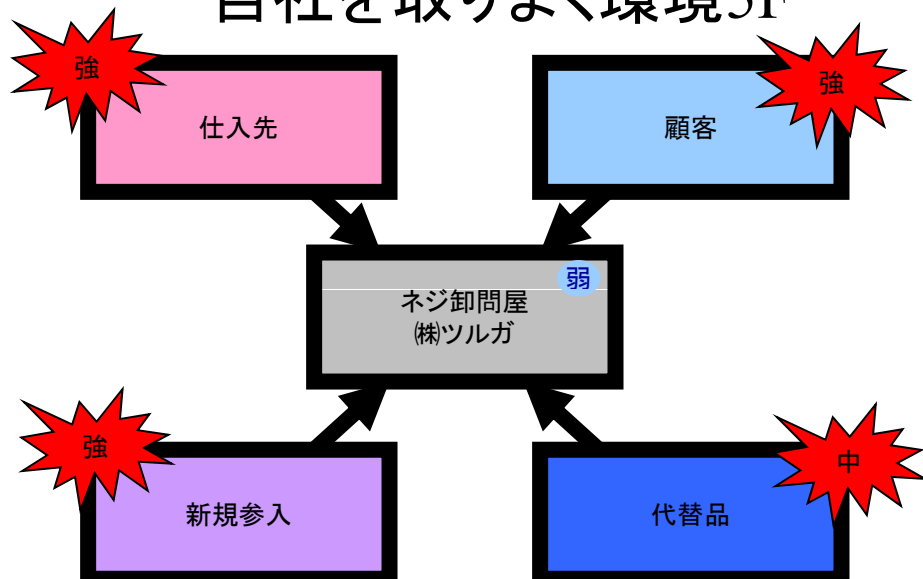
ネジ通販サイトの決定版
ネジクル
国内最大級のネジ通販サイト「ネジクル」
取り扱い商品 **約35万点以上**
購入はこちらをクリック



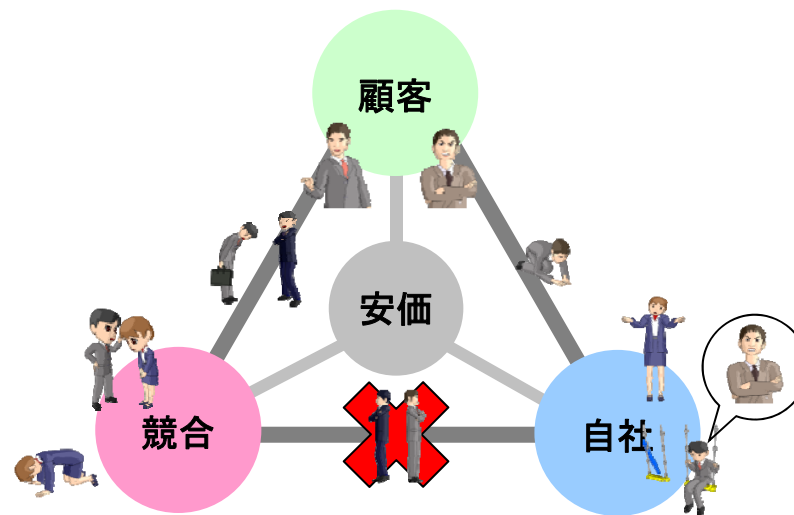
ビジネスモデルと業界分析



自社を取りまく環境5F

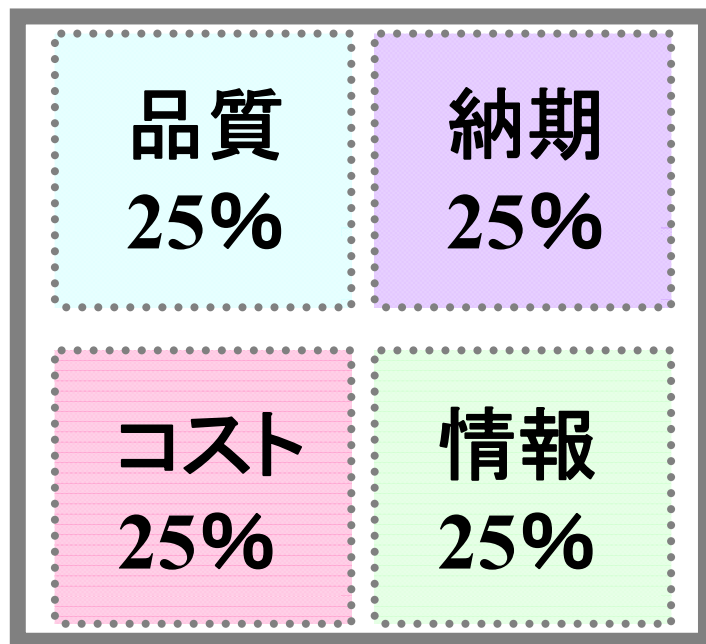


お客様・競合との関係3C

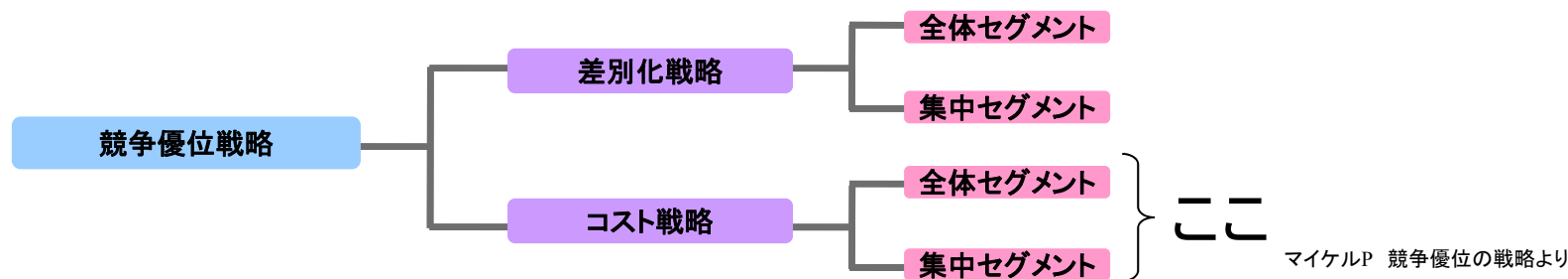
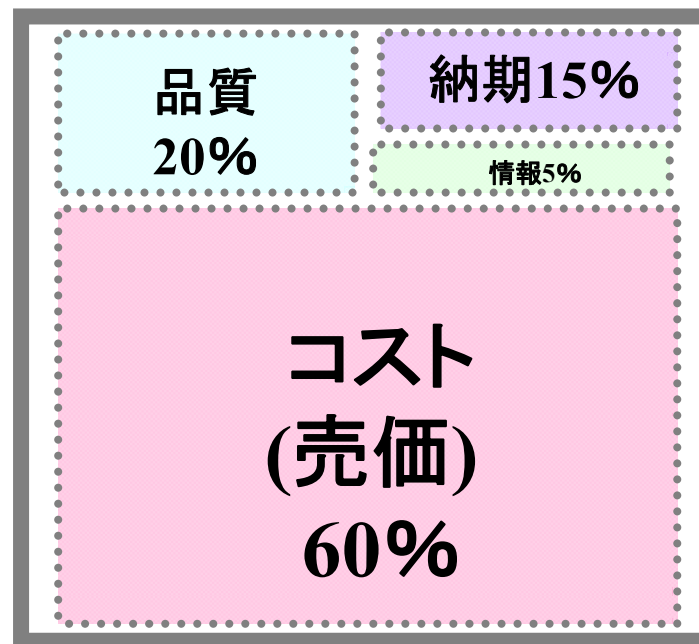


業界の構造と成功要因

創造する新規市場



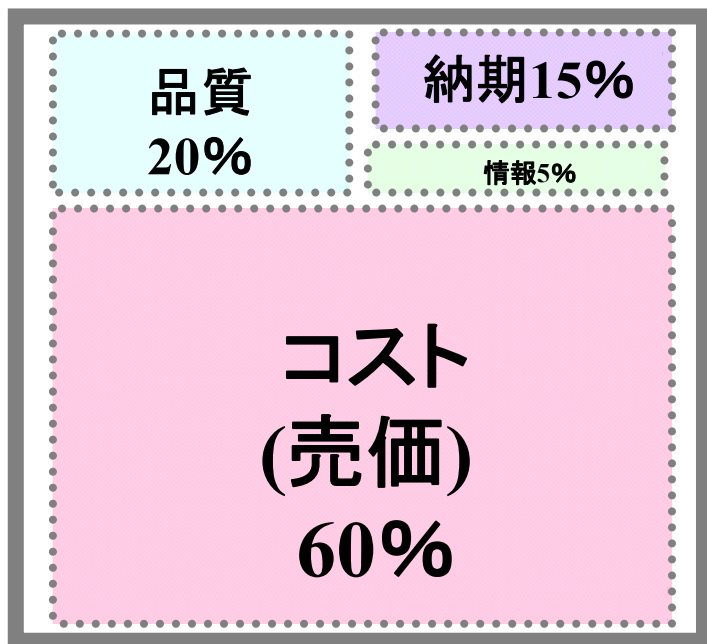
金属専門商社



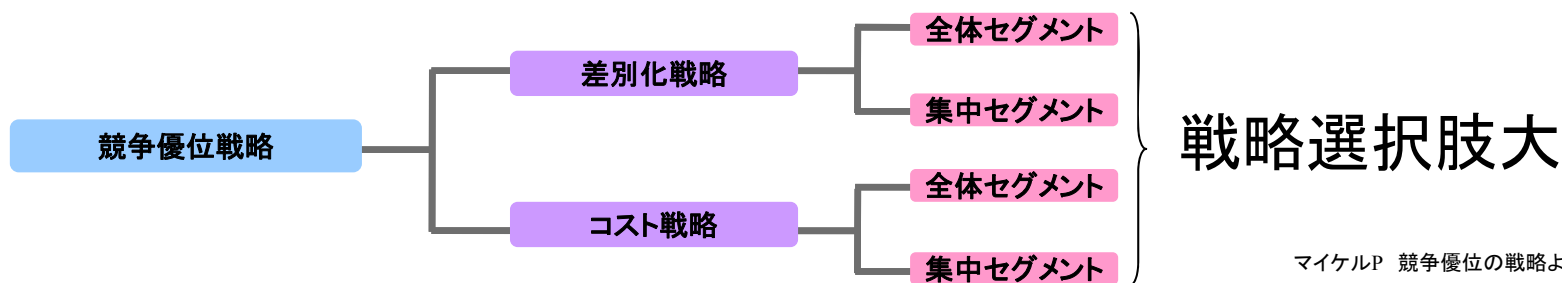
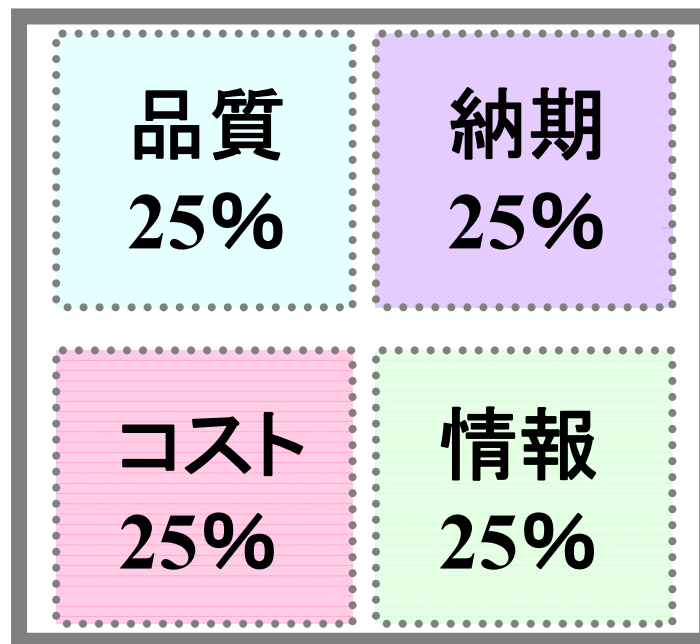
➤ 高品質で低価格なネジを流通させることが必要

目標とする新規市場

現在の業界構造

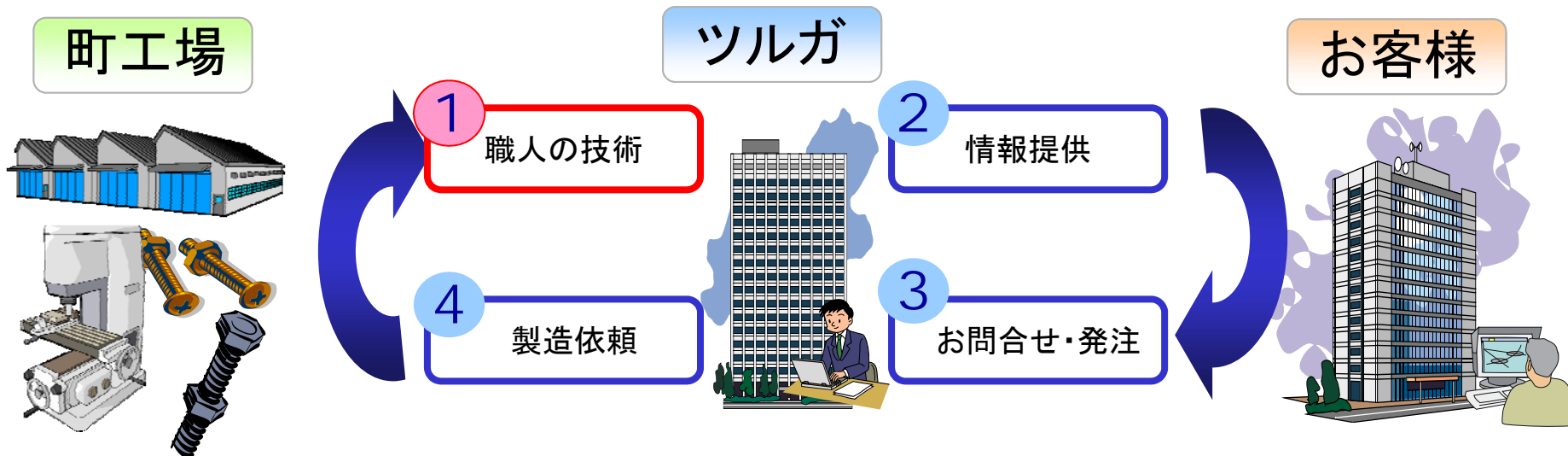


創造する新規市場

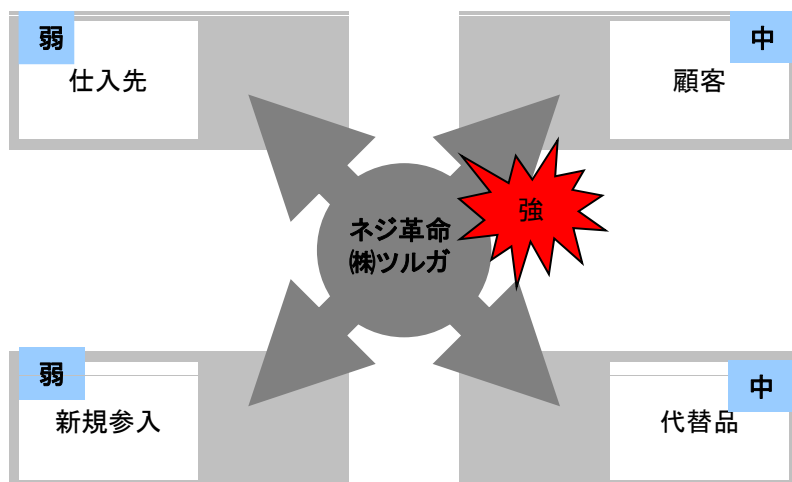


➤ 市場の定義と経営戦略の明確化

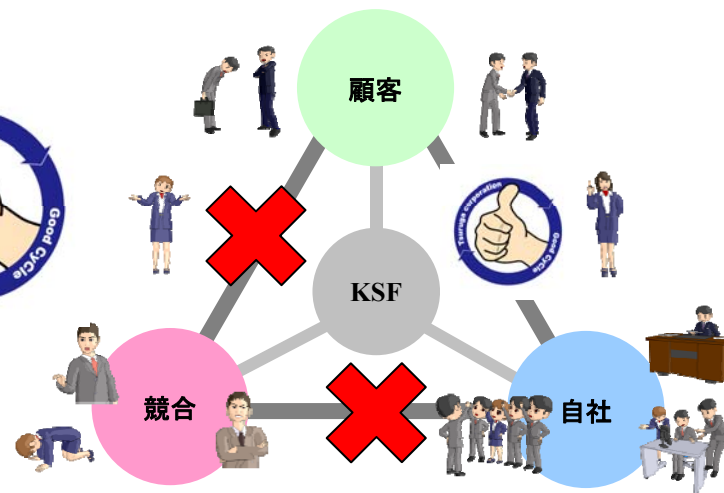
目標ビジネスモデルと成功要因



自社を取りまく環境5F

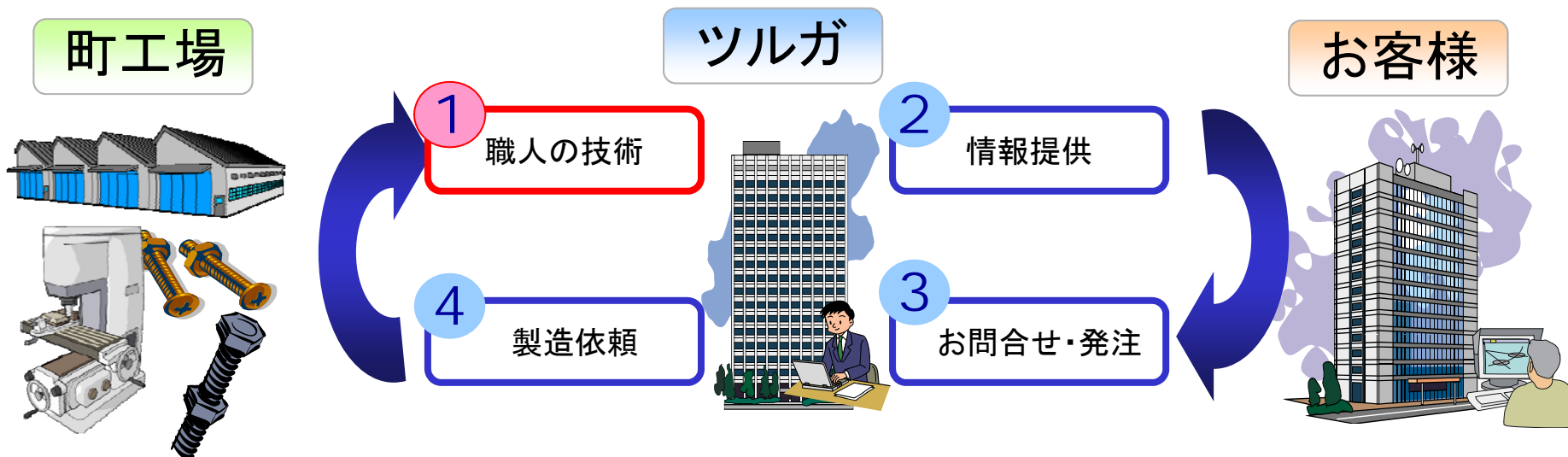


お客様・競合との関係3C



市場とビジネスモデル

- ネジの設計支援業務
- レアメタルネジの製造・販売
- 海外設計品の設計品質評価業務(ネジ分野)
- 大手・中小零細企業にネジ1本から販売する業務
- 海外の日本法人にネジ1本から販売する業務



- 製造業を中心としたプロモーション活動を実施

このような経営課題どうします？

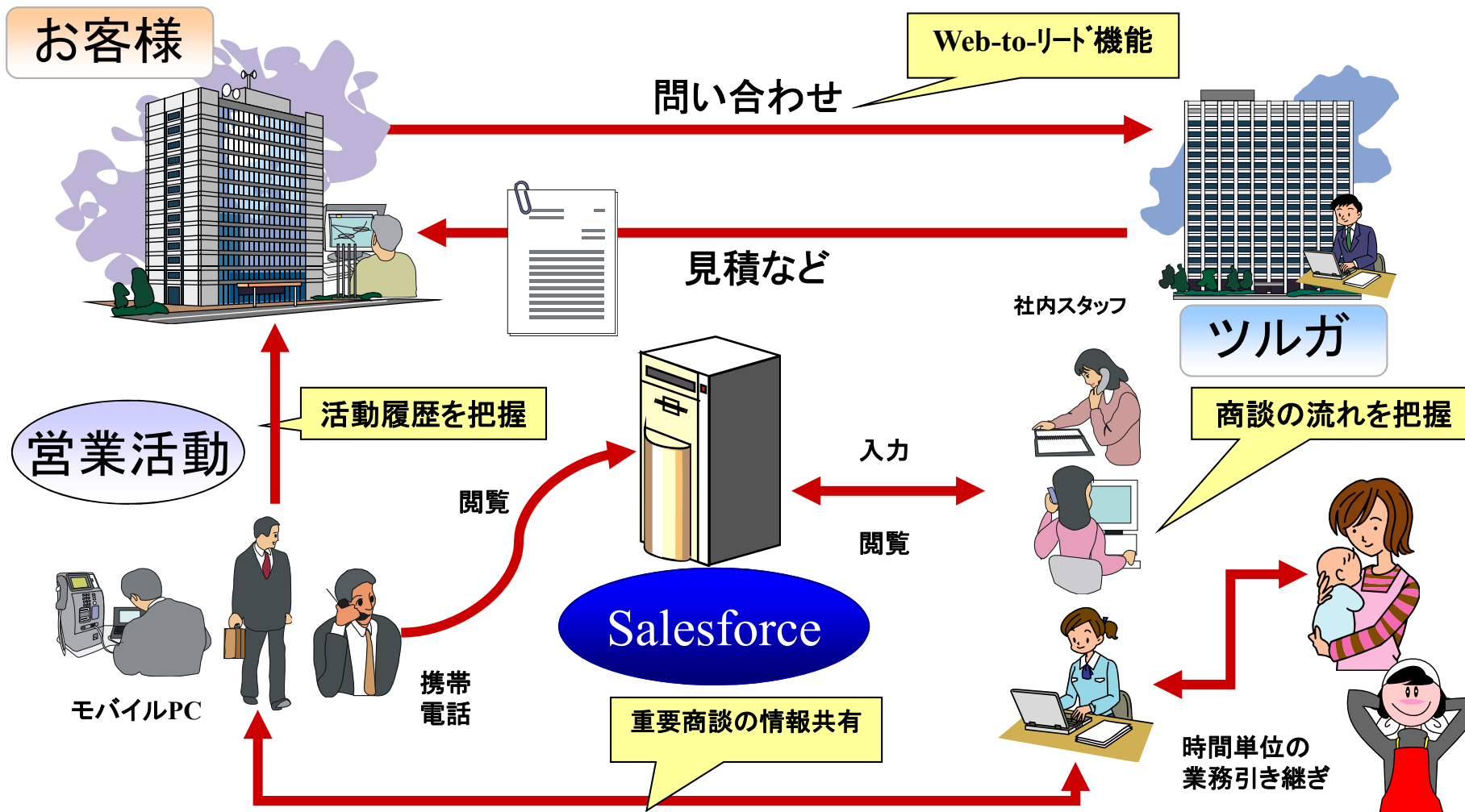
- いつ 2008年05月
- どこ (株)ツルガ本社内
- 誰が 社員全員
- 何が起こった？

自社HPを利用したネジコンサルティング業務は2008年より激増した。

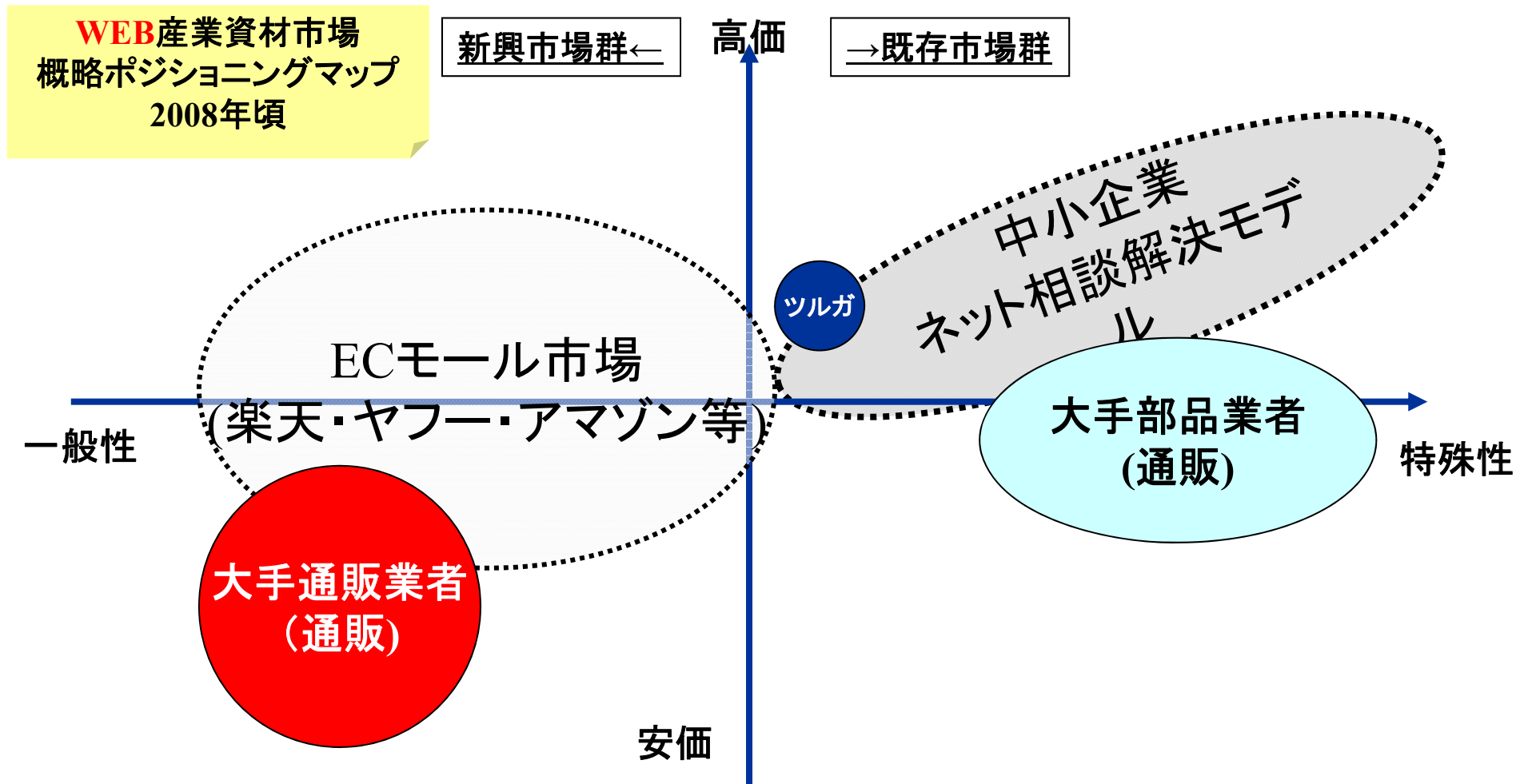
salesforce.comを利用した商談管理システムを中心に対応をしていたが、なぜか商談金額の下落が目立った。

5000円、3000円の見積物件が徐々に増え始め、全てのお客様に対してフォローすることができなくなった。付加価値の高いネジコンサルティング業務を中心とした当社はオペレーション戦略の大幅転換を迫られた。

当時の商談オペレーション



2008年業界内ポジショニング



➤ ECモール市場の台頭により市場規模が拡大

外部環境変遷の理由図(1)

WEB産業資材市場
 の魅力度と成功要因
 ~2008年頃まで

売り手の交渉力

- WEBネジ市場の存在を知る人が少ない。
- 自社の市場に脅威がおよぶものではないと思われる。

弱

新規参入の脅威

- 新規顧客の獲得よりも、既存顧客の継続発注で経営を維持している中小零細企業には参入障壁が高い。

弱

業界内の競争

- 中小零細企業が中心
- 新規開拓の手段として活用
- 特殊ネジ類を中心とした製造販売
- 自社の強みを自由にPR

弱

代替品の脅威

- ネジLESS設計商品の台頭

弱

買い手の交渉力

- 取引業者にはない商品提案力の要望
- コストダウンの要望
- 小口販売の要望
- 個人や設計開発部門からの要望が多い。

強

成功要因: 顧客が要望するネジの目利きという特殊機能

外部環境変遷の理由図(2)

WEB産業資材市場
 の魅力度と成功要因
 2008年頃～

売り手の交渉力

- 卸商社が電子カタログを整備。
- 豊富な商品在庫を強みに価格交渉を実施
- 即納体制が未整備の売り手は交渉力が弱い

中

商材提供

新規参入の脅威

- 楽天, ヤフー, などのショッピングモールからの新規参入が容易。
- 工具商などの関連業種からの新規参入が容易

強

業界内の競争

- 国内外で市場は拡大傾向
- ネジの問合せではなく販売が主力
- ネジ・工具・産業副資材が混合
- 小口販売によるロングテールビジネス

強

代替品の脅威

- ネジLESS設計商品の台頭

弱

EC機能

目利き役
 ↓
 簡単購入

買い手の交渉力

- 取引業者にはない商品の購入要望
- コストダウンの要望
- 小口販売の要望
- 個人や設計開発部門からの要望が多い。
- 海外邦人の少数購買

強

成功要因: 多種多様な商品をスピード購入できるオペレーション

何が原因なのか？

WEB産業資材市場
 事実の整理と課題の抽出
 2008年5月時点

現状の説明	対策	課題
商談解決の短期化	商品教育の実施	従業員教育に時間かかる
	商品資料の作成	OPのパートで全て解決できない
	商品価格表の整備	
特殊ネジ商談減少	SEO対策の実施	製造メーカーとの差別化
	商品教育の実施 商品資料の作成	OPのパートで全て解決できない
個人顧客の増加	対策なし	小ロット顧客の取りこぼし
小ロット問合せの増加		

➤ 社員教育が顧客のスピードに追いつかない

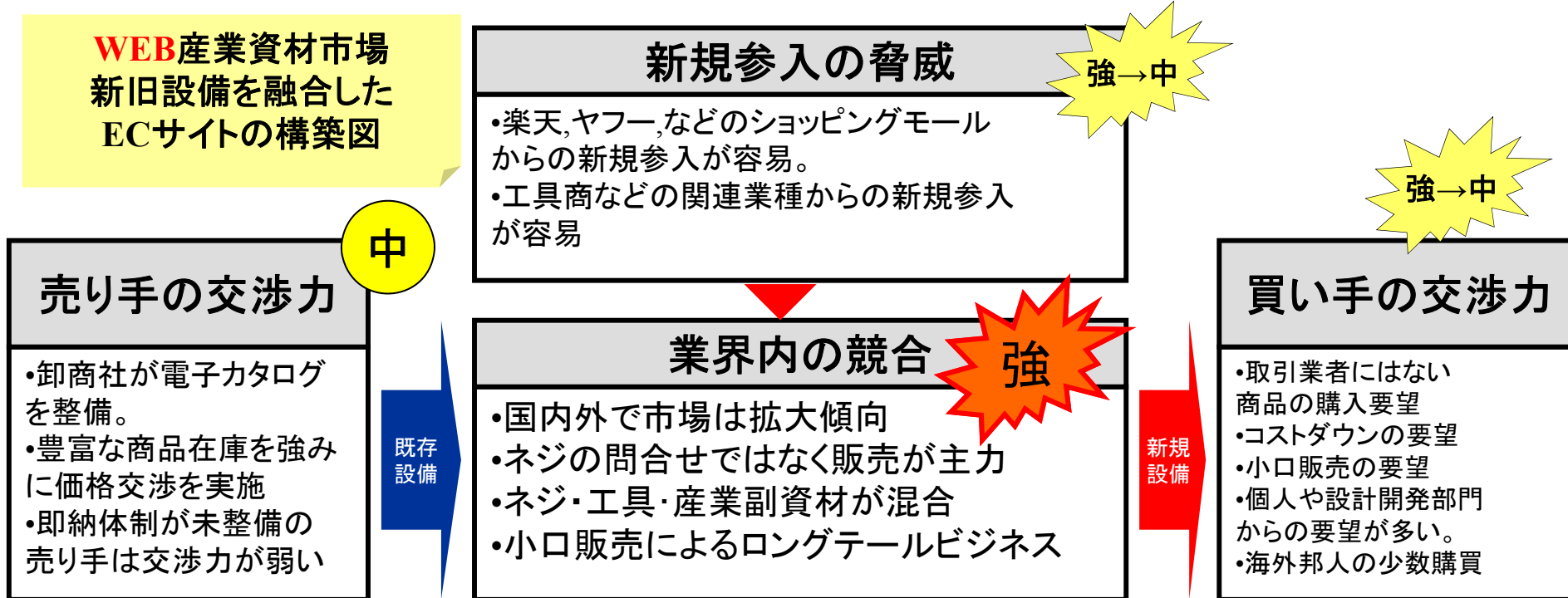
何をどうすればよいのか？

WEB産業資材市場
 経営者に必要なことは何？
 思い悩む心理状態

現状の課題	心理状態	思い・考えること
<u>商談期間の短縮</u> <u>簡単購入の仕組み</u> <u>商品知識の教育</u>	<u>熱いハート</u>	1. 必ず成功するという思い 2. 1人でもやり切る覚悟 3. 周りを巻き込む熱意
<u>小ロット顧客への対応</u> <u>製造メーカーとの差別化</u> <u>低価格商談からの脱出</u>	<u>クールな頭</u>	1. ゴールイメージの明確化 2. 戦力の分析(人員など) 3. GOODサイクルの創造 4. 具体的工程の明確化(HRM) 5. 撤退条件はなにか？

➤ **熱いハートとクールな頭で事実を認識する勇気**

目標とする戦略図

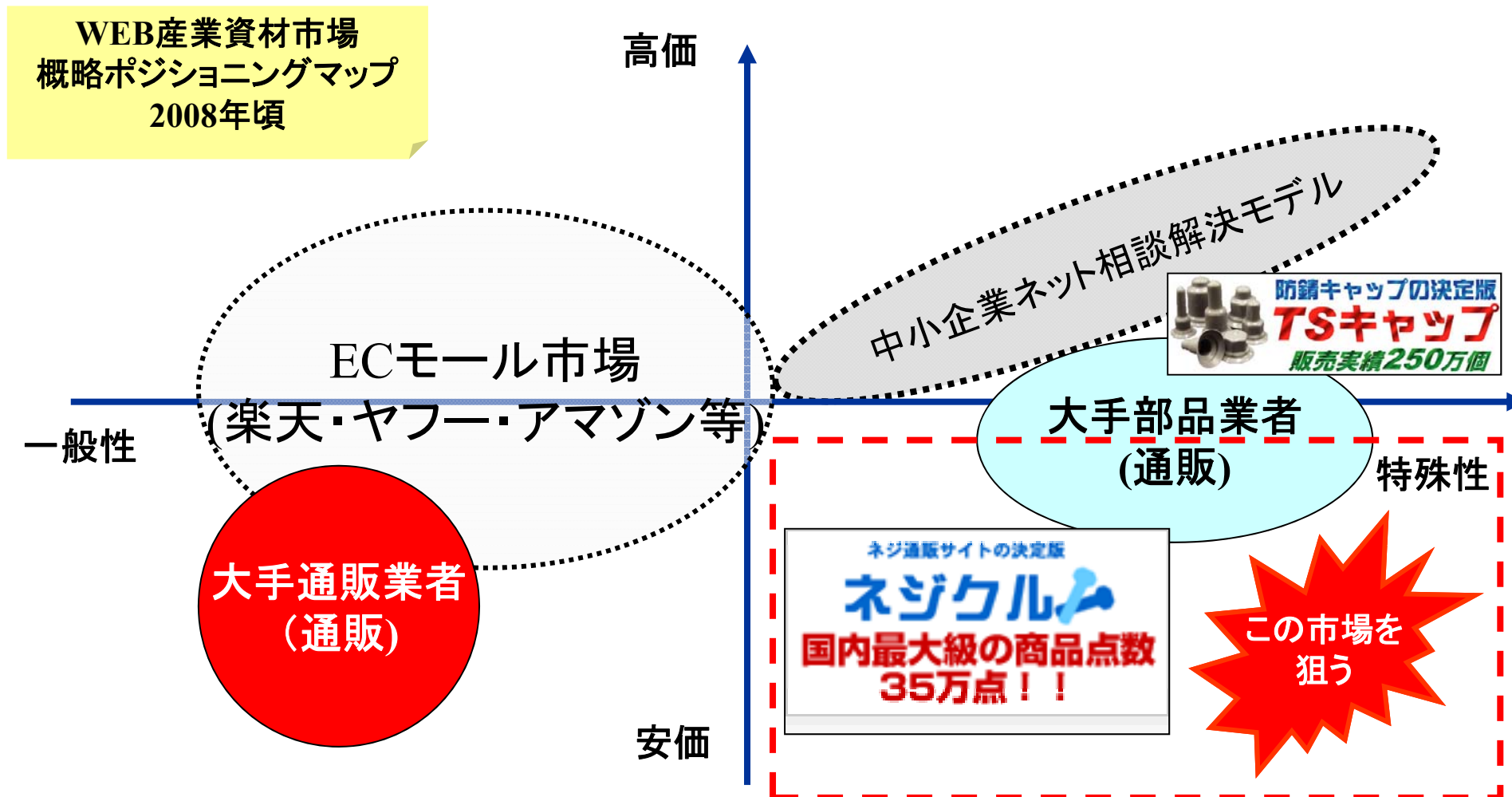


品質・納期・コスト・情報をわかりやすく提供

ボトルネックのないバリューチェーンの構築

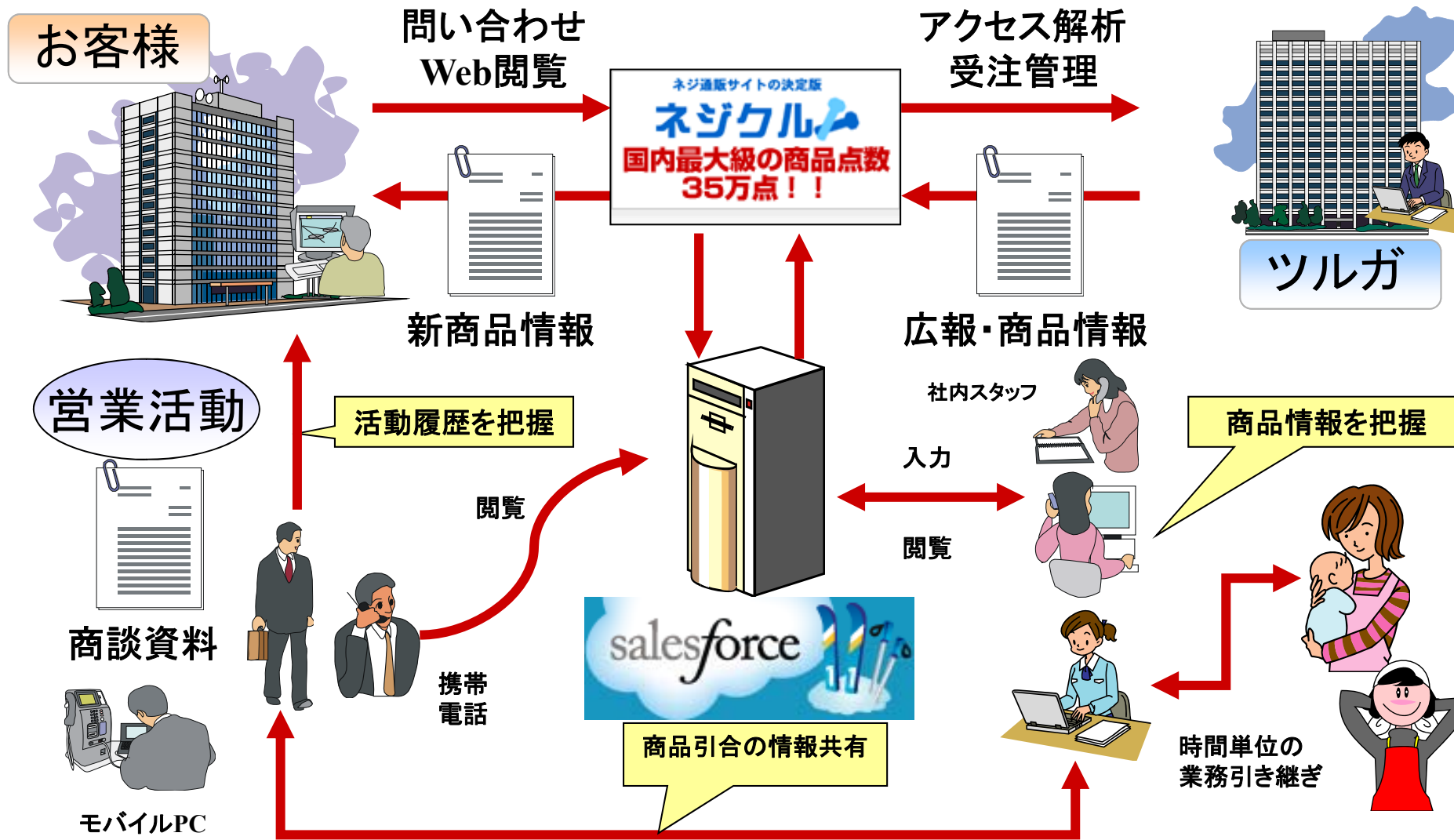
自社の強みが最大限に活用できる仕組みを考える

目標とする業界内ポジショニング

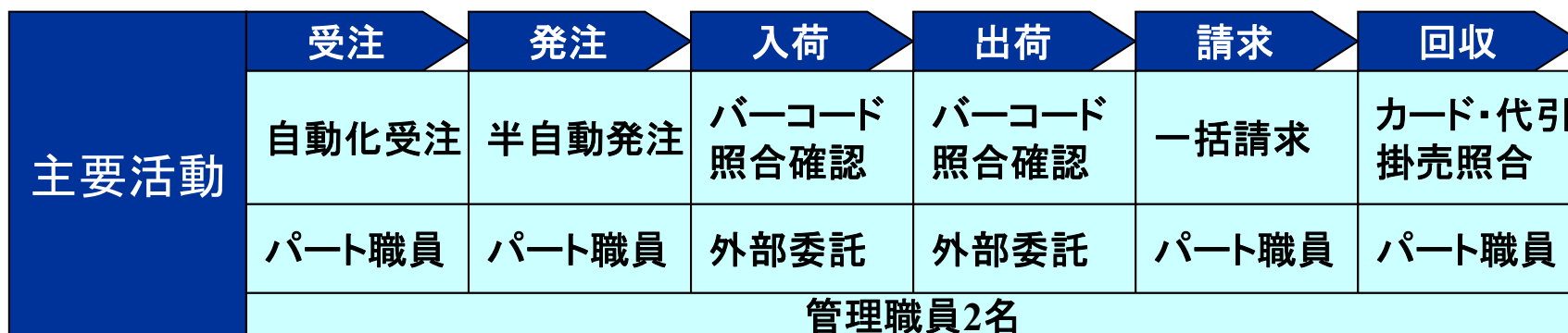
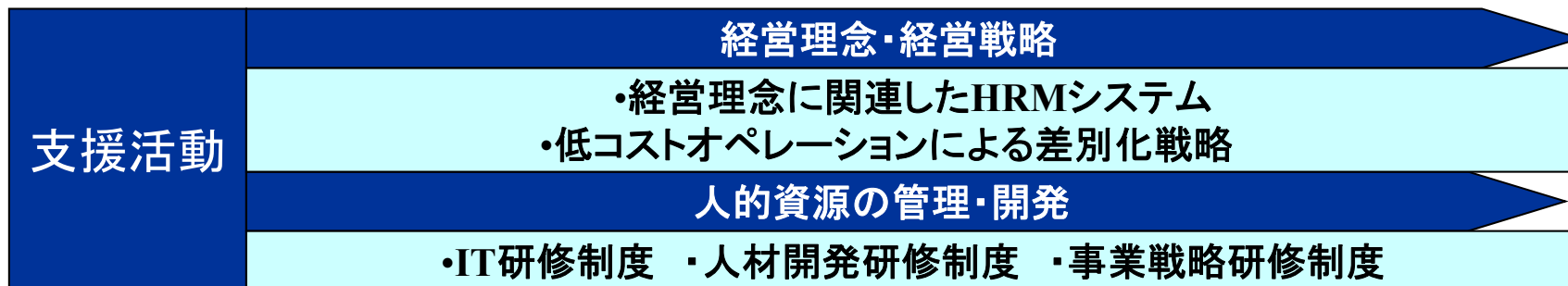


➤ 既存設備を利用してネジ専門の通販サイトを構築

【ネジクル活用によるフロー図】



業務バリューチェーン分析

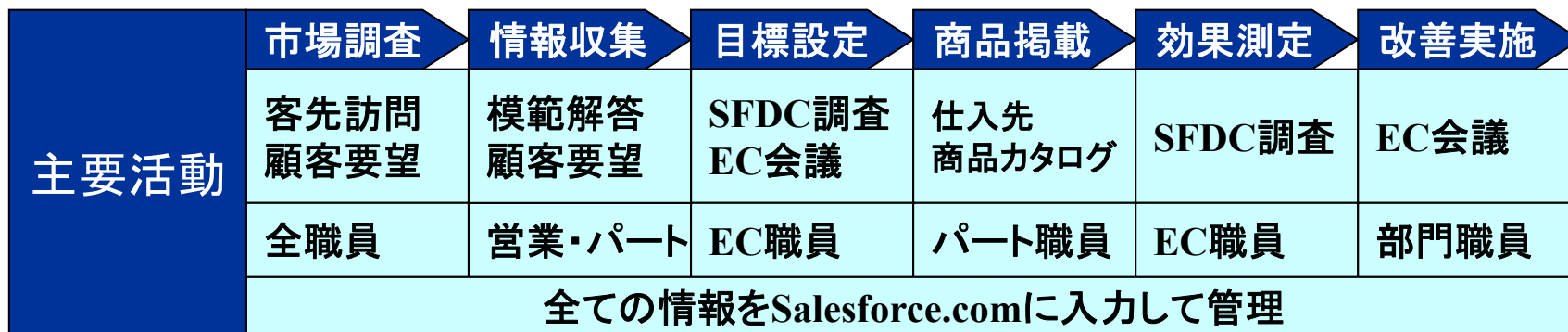
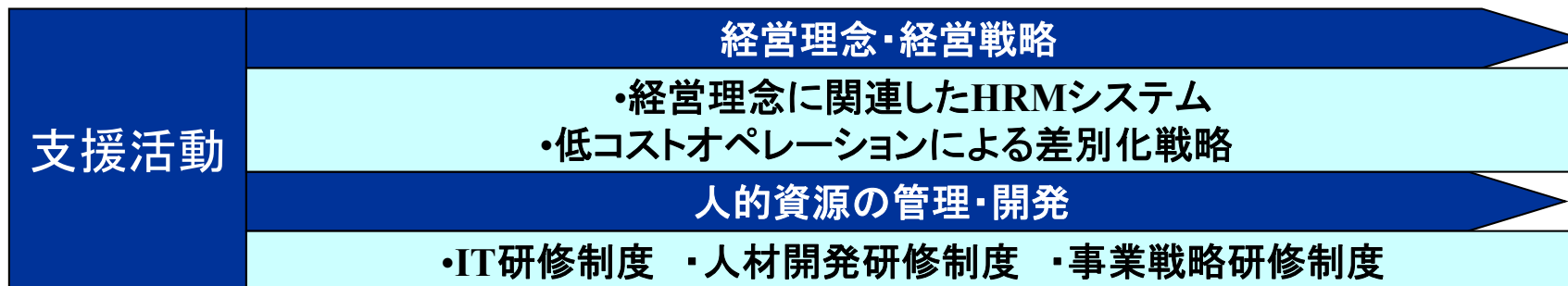


■ご参考～自社発送の場合：バリュースtock型



売り手(仕入先)のインフラ利用によりWC削減とLCオペレーションを確立

マーケットバリューチェーン分析



■ご参考～他社の場合



Salesforce.comでの情報管理によりシームレスな顧客分析が可能

情報収集1(知識・期間短縮)



ネジ通販サイトの決定版 国内最大級のネジ通販サイト「ネジクル」
 取り扱い商品約35万点以上

ホーム | **おすすめ情報の検索** | お問い合わせ登録 | お問い合わせの参照 | ログアウト

株式会社ツルガ 敬愛 仲希 様

この度は弊社サイトよりお問い合わせいただきましたことありがとうございます。お問い合わせいただきました内容が下記資料に含まれていない場合は、大変お手数ですが [お問い合わせ窓口](#) 画面よりご要望を記入くださいますようお願いいたします。

株式会社ツルガは富士ゼロックス株式会社のDocuWorksで文書管理を行っております。簡易閲覧ソフトは無料でダウンロードが可能です。
[ダウンロード](#) ⇒ [DocuWorks](#)

商品の検索が便利に早くなりました。お探しの商品・商品番号等をご入力ください。

Google®カスタム検索 powered by Google™

おすすめ情報の詳細

メートルネジ規格表

メートルねじ(並目・細目)規格表

単位:mm		メートル並目ねじの基準寸法				メートル細目ねじの基準寸法			
ねじの呼び*		ピッチ P		めねじ		ピッチ P		めねじ	
1番	2番	3番	付属書	谷の深d	内径D1	谷の深d	内径D1	谷の深d	内径D1
M1				0.25	1	0.729	0.2	1	0.783
M1.2	M1.1			0.25	1.1	0.829	0.2	1.1	0.883
				0.25	1.2	0.929	0.2	1.2	0.983
M1.6	M1.4			0.3	1.4	1.075	0.2	1.4	1.183
			M1.7	0.35	1.6	1.221	0.2	1.6	1.383
M2	M1.6			0.35	1.7	1.321	-	-	-
	M1.8			0.35	1.8	1.421	0.2	1.8	1.583
M2.5	M2.2			0.4	2	1.567	0.25	2	1.729
			M2.3	0.45	2.2	1.713	0.25	2.2	1.829
M3				0.4	2.3	1.867	-	-	-
			M2.6	0.45	2.5	2.013	0.35	2.5	2.121
M4				0.45	2.6	2.113	-	-	-
	M3.5			0.5	3	2.459	0.35	3	2.621
M5				0.6	3.5	2.85	0.35	3.5	3.121
	M4.5			0.7	4	3.242	0.5	4	3.459
				0.75	4.5	3.688	0.5	4.5	3.959



商品の検索が便利に早くなりました。お探しの商品・商品番号等をご入力ください。

Google® カスタム検索 powered by Google™

検索結果: 2016/09/14 09:59

お問い合わせ項目: 06 3896741
 2016/09/14 22:13

商品番号: 22407010000
 2016/09/14 22:13

商品名: 六角ボルト
 2016/09/14 22:13

説明: M5A
 2016/09/14 22:13

関連情報

内容	種類	開
お問い合わせ履歴	履歴	14:04 2016/09/14

関連キーワード

六角ボルト
 2016/09/14 11:41 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 11:37 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 11:27 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 11:20 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 11:18 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 11:10 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 10:58 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 10:50 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 10:42 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 10:34 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 10:26 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 10:18 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 10:10 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 10:02 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 09:54 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 09:46 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 09:38 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 09:30 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 09:22 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 09:14 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 09:06 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 08:58 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 08:50 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 08:42 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 08:34 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 08:26 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 08:18 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 08:10 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 08:02 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 07:54 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 07:46 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 07:38 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 07:30 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 07:22 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 07:14 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 07:06 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 06:58 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 06:50 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 06:42 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 06:34 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 06:26 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 06:18 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 06:10 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 06:02 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 05:54 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 05:46 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 05:38 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 05:30 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 05:22 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 05:14 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 05:06 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 04:58 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 04:50 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 04:42 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 04:34 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 04:26 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 04:18 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 04:10 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 04:02 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 03:54 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 03:46 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 03:38 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 03:30 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 03:22 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 03:14 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 03:06 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 02:58 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 02:50 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 02:42 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 02:34 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 02:26 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 02:18 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 02:10 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 02:02 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 01:54 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 01:46 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 01:38 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 01:30 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 01:22 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 01:14 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 01:06 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 00:58 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 00:50 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 00:42 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 00:34 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 00:26 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 00:18 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 00:10 | 検索 検出
 六角ボルト M5A
 2016/09/14 00:02 | 検索 検出

- ### 情報収集
- 商品知識の模範解答提供
 - 商談期間短縮に貢献
 - 模範解答の参照回数把握
 - SFの基本機能で投資0円

salesforce.comの連携によりマイページ3,500IDを無料で発行

情報収集2(商品知識蓄積)



商品の検索が便利に早くなりました。お探しの商品・商品番号等をご入力ください。

Google*カスタム検索 powered by Google

お問合せ 00001889

お問い合わせ項目: 09. お知らせ オープン日時: 2010/09/14 22:13
 商品番号: 22487010500 クローズ日時:

商品名: 六角ボルト
 説明: ボルト

推奨おすめ情報の参照 コメント追加 ファイルを添付

件名	種別	期日
お問合せいただきました	ToDo	2010/09/14

関連コメント

コメント

2010/09/16 11:41 | 閲覧 仲香
 新製品数量一ヘルプ

2010/09/16 11:37 | 閲覧 仲香
 新規コメント追加

2010/09/16 11:27 | 閲覧 仲香
 コメント追加しました

2010/09/16 11:20 | 閲覧 仲香
 ネジクルお問い合わせセンター

2010/09/14 22:56 | 閲覧 仲香
 そうですが、それは良かったです。

2010/09/14 22:42 | 閲覧 仲香
 このよみ工程管理になります。

2010/09/14 22:40 | 閲覧 仲香
 TSキャップの資料などを参照して見るようになりました

2010/09/14 22:18 | 閲覧 仲香
 何とかやっています

2010/09/14 22:16 | 閲覧 仲香
 その後どうですか？

おすめ情報

ソリューション名
[TSボルト・ナットキャップ材料証明書](#)

添付ファイル

添付ファイル名	サイズ	最終更新
EC新規商品管理.mtw	14KB	2010/09/14 22:42
kun_blog.gif	29KB	2010/09/14 22:36



お問合せの詳細

お問合せレコードタイプ: EC部門問合せ [変更]

お問合せ番号: 00001889

オープン日時: 2010/09/15 20:19

種別: 255の無償商品の件

お問い合わせ項目: 06.お問合せ 作成者: 株式会社ツルガ

セルフサービスへリダイレクト: 済 閲覧履歴: 2010/09/15 20:19

お問い合わせ理由

カスタムリンク

お知らせ

今年もみなさんよろしくお買い物を。

お問合せコメント

アクション 公開 コメント

作成者: 閲覧 仲香 (2010/09/15 20:25)
 お問合せに答えます。商品の販売価格です。ご確認願います。
 また、ご返信専用のマイページもご用意し、
 お問合せから、商品発行ファイルの管理などご覧いただけます。
 ぜひこの機会にご活用ください。

電子メール

利用可能な電子メール

模範解答

模範解答は添付

活動予定

情報収集

- アンケート回答分析
- アクセス上位商品の分析
- ネジクル顧客要望の把握
- マイページ閲覧履歴の参照
- 問合せ情報の参照

お客様にも問合せ履歴や添付ファイルが表示され常時参照可能

情報収集3(他社との差別化)



皆様から頂く本アンケートの結果を真摯に受け止め、より良いサービスを提供できるように努めたいと考えております。お手数をおかけしますが、アンケートにご協力をお願い申し上げます。

下記フォームの所定事項をご入力頂き「送信ボタン」をクリックして下さい。

■ Q01:弊社をどちらにお知りになりましたか?
 はこちらより選択して下さい。

■ Q02:購入のポイントは何でしょうか?
 1.品質
 2.価格
 3.納期
 4.情報
 5.その他

■ Q03:普段はどちらで購入されています?
 はこちらより選択して下さい。
 ※その他の場合は、下記にご入力下さい。
 その他: _____

■ Q04:ECサイトの感想をお願いします。
 はこちらより選択して下さい。

■ Q05:製品品質の感想をお願いします。
 はこちらより選択して下さい。

■ Q06:製品納期の感想をお願いします。
 はこちらより選択して下さい。

■ Q07:製品価格の感想をお願いします。
 はこちらより選択して下さい。

■ Q08:製品情報の感想をお願いします。
 はこちらより選択して下さい。

■ Q09:情報のリクエストをお選び下さい。
 はこちらより選択して下さい。

【お問合せ】アンケート集計

Q01 アンケートソース集計

Q02 購入のポイント集計

Q03 購入場所集計

Q04 ECサイトの感想集計

Q05 製品品質の感想集計

Q06 製品納期の感想集計

Q07 製品価格の感想集計

Q08 製品情報の感想集計

Q09 情報のリクエスト集計

詳細情報

情報収集

- アンケート回答分析
- アクセス上位商品の分析
- ネジ顧客要望の把握
- マイページ閲覧履歴の参照
- 問合せ情報の参照

アンケート集計により他社との差別化戦略を立案

商品掲載(ワンコインネジ)



国内最大級のネジ通販サイト「ネジクル」
 取り扱い商品約35万点以上

ネジ1本から7千パックで全国発送 70種類

ネジクルなら翌日発送 1万円なら送料無料 クレジット決済なら手数料無料

商品名	タイプ	鉄					ステンレス	チタン
		生地(黒)	ユニクローム	クロメート	三備加メート	三備メック		
六角ボルト	全ネジ							
			¥498~		¥498~		¥652~	¥1158~
	半ネジ							
						¥652~		

六角ボルト(ユニクローム)がお買い得!!

¥498

六角ボルト(ユニクローム) Unichrome Hexagon Head Bolt

この商品は箱入り販売もご用意しています。

商品名	単位	商品コード	バリエーション	数量	商品詳細ページへ
六角ボルト(ユニクローム)	1000個	000000000000	100	200.42	商品詳細ページへ
六角ボルト(ユニクローム)	1000個	000000000000	100	200.42	商品詳細ページへ

商品掲載

- 1パック498円から販売
- 価格比較ができる表示
- クレジットカードの利用
- 当日発送の短納期

小ロット対応により個人・学校・研究機関などのお客様にも対応

商品掲載(NBによる信頼)



国内最大級のネジ通販サイト「ネジクル」
取り扱い商品約35万点以上

TRUSCO PRO TOOL
ペンギンマークのネジと
トラスコ製品は、
ネジクルで
全てご購入が可能です!

おかげ様で会員数4万件突破!
ご新規登録&購入で全てのお客様に
500円分のQuoカードをプレゼント

『在庫削減』に大活躍 5000アイテムのネジを小ロット・低価格で!
ネジのプチパックシリーズ

サイズが合えがお買い得です!
TS筒型キャップ 210円均一

国内最大級のネジ通販サイト「ネジクル」
取り扱い商品約35万点以上

大好評につき期間延長
おかげ様で会員登録数4万人突破!
新規会員ご優待キャンペーン
ネジクルにて新規ご購入のお客様全員に
500円分のQuoカードをプレゼント

商品掲載

- ナショナルブランドで安心感
- 「送料無料」→「クオカード」
- 初回購入ハードルを下げる
- 小口顧客の要望を实践

ターゲット顧客の要望を分析し知恵とスピードで他社との差別化を実施

目標到達度を確認



キャンペーン ROI 分析レポート

レポート生成状況: 完了

オプション:

集計情報: --なし--

参照: 全ての有効なキャンペーン

キャンペーンの選択: [検索]

レポート実行 | 詳細を非表示 | カスタマイズ | 別名で保存 | 印刷用に表示 | 詳細のエクスポート

キャンペーン名	キャンペーン種別	キャンペーン状況	開始日	実施数	レスポンス数	商談数	成立商談数	成立商談金額	実費	ROI	平均コスト/顧客	平均コスト/レスポンス
	ダイレクトメール		2008/09/18	30,000	0	53	36	¥10,433,935	-	-	-	-
	ダイレクトメール		2008/12/01	1,650	0	47	25	¥6,586,733	¥5,000	131.635%	¥200	-
	広報活動		2008/02/27	0	5	35	28	¥6,328,184	-	-	-	-
	ダイレクトメール		2008/01/21	3,026	0	46	25	¥2,754,881	¥28,000	9.739%	¥1,120	-
	その他		2008/06/17	100,000	70	97	56	¥2,705,408	¥47,250	5.626%	¥844	¥675
	ダイレクトメール		2008/07/23	1,000	2	39	22	¥2,692,838	-	-	-	-
	顧客フォロー(社内)		2008/05/30	0	2	71	43	¥2,011,238	¥500	402.148%	¥12	¥250
	ダイレクトメール		2008/09/17	600	0	9	6	¥126,099	-	-	-	-
	その他		2007/12/03	1,000	18	3	3	¥83,600	¥5,000	1.572%	¥1,667	¥278
	顧客フォロー(社内)		2010/08/27	0	11	3	1	¥45,000	-	-	-	-
	広報活動		2008/10/20	2,000	0	6	3	¥23,965	¥0	-	¥0	-
	広報活動		2008/10/21	2,000	0	13	3	¥21,525	-	-	-	-
	ダイレクトメール		2007/12/12	0	0	2	1	¥21,500	-	-	-	-
	ダイレクトメール		2008/12/12	1,000	1	3	1	¥18,000	-	-	-	-
	広報活動		2008/03/01	1,000,000	4	0	0	¥0	-	-	-	-
	広報活動		2008/03/01	10,000	2	1	0	¥0	-	-	-	-
	ダイレクトメール		2007/11/12	5	0	0	0	¥0	¥1,000	-100%	-	-
	広報活動		2007/11/29	0	3	1	0	¥0	¥39,800	-100%	-	¥13,267
	ダイレクトメール		2007/11/28	0	0	0	0	¥0	-	-	-	-
	ダイレクトメール		2007/12/03	100	0	0	0	¥0	-	-	-	-
	ダイレクトメール		2010/03/03	497	1	0	0	¥0	¥50,000	-100%	-	¥50,000
	顧客フォロー(社内)		2010/09/09	0	0	0	0	¥0	-	-	-	-

詳細情報

キャンペーン ECクリスマスキャンペーン

キャンペーンの詳細

キャンペーンコード	200812-05	実施数	1,650
キャンペーン所有者	野村 隆夫 (担当)	有効	✓
キャンペーン名	ECクリスマスキャンペーン	リード数	0
種別	ダイレクトメール	取引開始済みのリード数	0
状況	進行中	担当人数	1,649
開始日		レスポンス数	0
終了日		商談数	47
期待収益	予定	成立商談数	25
実費(原価(子数))		商談金額	¥6,527,749
期待されるレスポンス	30,000	成立商談金額	¥6,586,733
実費(原価(相当数))	0.00	キャンペーンレシートタイプ	ブランドマーケティング (担当)

- ## 効果測定
- 商品別収益分析
 - 商品PRのROI分析
 - 購買・閲覧動向分析
 - 売れ筋キャンペーン分析
 - キャンペーン収益分析

キャンペーン結果の把握により目標とのずれを随時把握

ツルガ社のGOODサイクル構図



シンプルな構図で行動内容が明確になり意思決定スピードが速くなった

導入後の効果(課題解決)

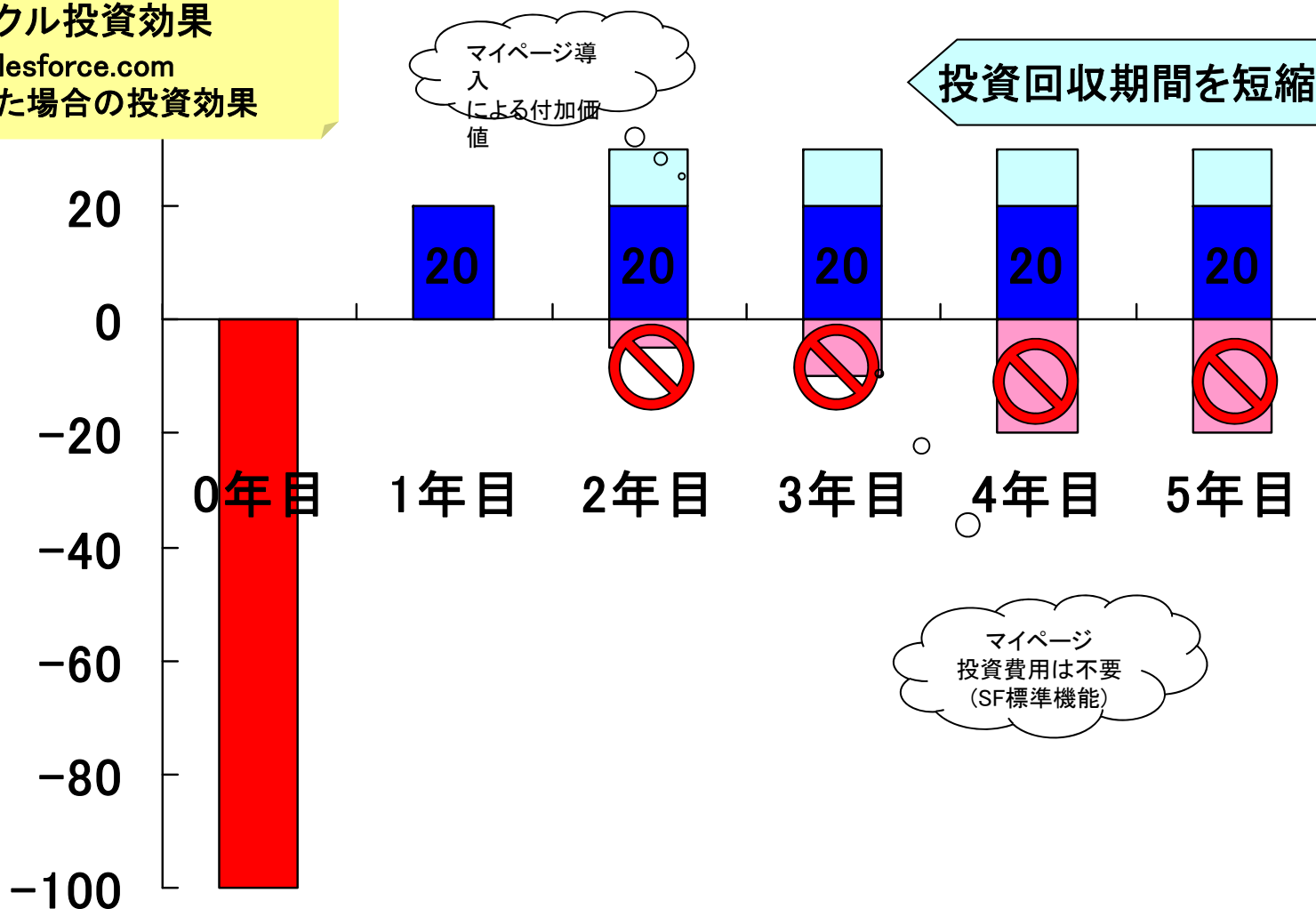
導入前の課題	導入時の対策	導入後の効果	定量評価
商談期間の短縮	品質・納期・価格・情報の提示	月間アクセスビューの増加	-
簡単購入の仕組み	取引先の商品情報を全て掲載	リピート客の増加	リピート率50%を維持
小ロット顧客への対応	ワンコインネジ・クオカード対応	個人顧客の増加	個人顧客数20%増加
製造メーカーとの差別化	マイページの開設	特殊ネジの掲載を実施	利益率35%以上を確保
低価格商談からの脱出	ネジクルへの誘導	1000円以下の商談の激減	平均商談額10万円以上を達成
パート社員の教育	ネジクル導入により対応	模範解答による回答可能	回答時間10%短縮

➤ ネジクルにより事業ベースを確立することができた

導入効果(投資効果)

ネジクル投資効果

Salesforce.com
 と連携した場合の投資効果



➤ ネジクル初期投資のみで追加投資は不要

【最後に】

➤IT(情報技術)に使われる



➤IT(情報技術)を使う

➤IT(情報技術)を使うことができる企業であり続ける

ご清聴ありがとうございました



株式会社ツルガ 代表取締役社長
敦 賀 伸 吾