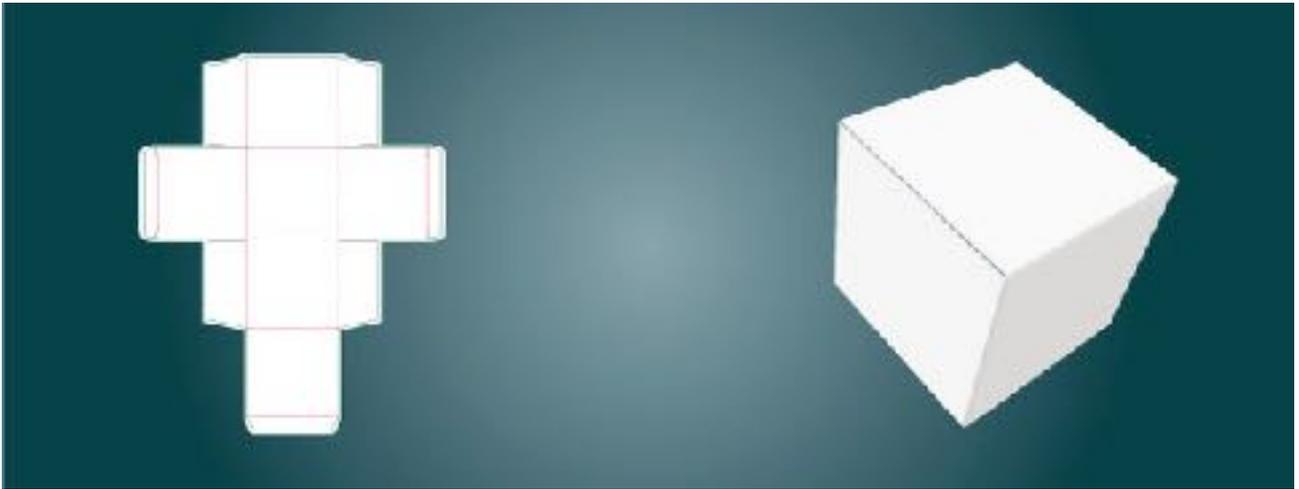


## ベビユニバースの開発成功事例その6：



(画像はイメージ)

### 様々なトップメーカーを囲い込むダンボール製版製造会社

私達へ依頼される開発目的といえば、「省力化=人件費のコストカット」がほとんどで、人手不足が叫ばれている今日までこの目的が大半を占めていた。

そんな中、十数年前のある開発依頼により、私たちは「囲い込み戦略」という新たな目的を知ることになる。しかも誰もが知っている家電トップメーカー数社や、日用品トップメーカーなどに対して、次々と囲い込みに成功していく様を見た時には衝撃が走った。

そもそも「囲い込み戦略」とは何か？

圧倒的に便利なツールを顧客に無償提供する戦略のことだ。ただ便利な機能を提供するだけでは勿論ダメで、そのツールを使うと自動的にツール提供会社へ仕事が入る仕組みもセットにしなければ意味がない。そうすることで顧客を囲い込めるのだ。

(守秘義務があるので、詳細は避けるが、)

大手製造メーカーにはたいてい容器や包装箱、更には運送用ダンボール箱の設計&デザインを行う部署がある。その部署と連携しダンボールの製造を行うのがダンボールメーカー（一般には「ダンメーカー」と呼ばれている）やダンボール製版会社（以後、「製版会社」と呼ぶ）なのだ。

製造メーカー側は膨大な数の製品毎にダンボール製造データとプリントデータを作成し、更には仕様書も付けて「ダンメーカー」や「製版会社」に渡さなければならないが、この作業が結構煩雑でミスも多く出る。なぜかと言えば、大手の製造メーカーともなると、海外への輸出も多く、国ごとの規格や言語に合わせてダンボール箱を製造しなければならない、その数と手間は膨大である。

そこでこの大変な作業のほとんど（発注し、自動でデータ作成、確認まで）を、クラウド上から行うことができちゃうとしたらどうだろうか？

ダンボール箱のコストが同じだったら、間違いなくそのツールを提供する会社にお仕事を依頼するはずだ。

短納期でミスも無くなり、コストも削減できでしまうのだから...