

企業
情報

マツ六株式会社
業種：卸売業
従業員規模：101~300人

課題
分類

顧客（取引先）との関係強化
社内の働き方改革

DX実践の
目的

コミュニケーション

円滑な情報共有でコミュニケーションが活性化！縦割り組織意識を解消

課題
内容

- 建築資材の専門商社であり、建材の開発も行っている。縦割り組織のため他部門とのコミュニケーションが限定されており、十分な情報共有が行えていないという課題があった。
- ・ 顧客情報の管理が属人化しており、人脈や商談内容がその人でないとわからない状態であった。
- ・ 商社とメーカーのそれぞれの事業があるため、営業や開発など、部門間連携の必要性が高まっていた。

実施
概要

- 「名刺管理サービス」を導入し、名刺や商談情報、業務内容などを毎日入力することで、部門を越えて情報を共有し、社員間の情報共有を図った。

効果

- 約10万枚の名刺情報と、商談内容や社外での活動内容を残すことができるようになった。
- 社内の81.9%の人が利用しており、名刺を探す手間がなくなったことで、情報収集にかかる時間を短縮できた。作業効率は1人あたり月に約5.8時間分を削減、全体で前年比の97.1%に削減、金額換算すると全社で月に300万円ほど削減できた。(2020年5月~10月の実績に対して)
- 他者の人脈検索は、自身の名刺履歴の確認より約4倍の使用率があり、部門間での情報共有が活発化し、課題解決や新しい価値の創出につながった。

IT
ツール

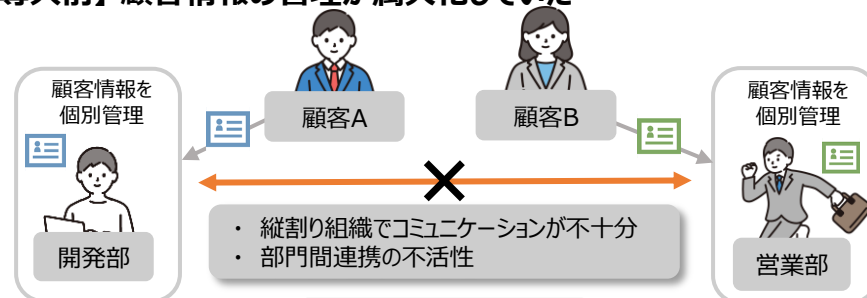
【使用ツール】 Sansan <https://jp.sansan.com/>
【取り扱い企業】 Sansan株式会社 <https://jp.sansan.com/>
【ツール概要】 全社の人脈を一元管理・共有する名刺管理、営業リスト作成



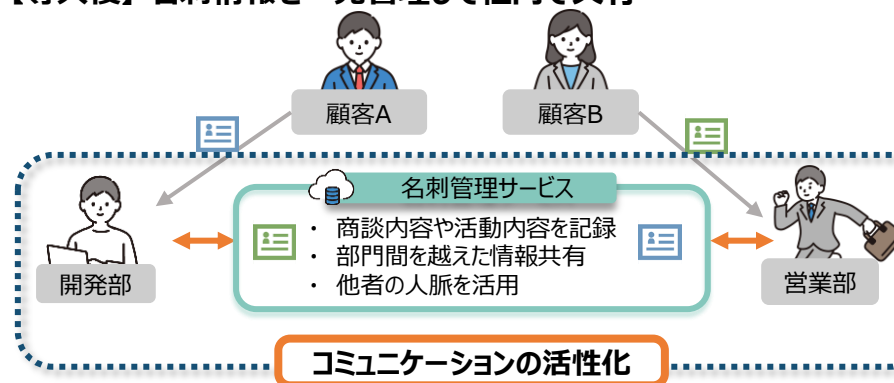
Point

- ・ 名刺情報などを一元管理し、情報収集の時間を削減
- ・ 作業効率の向上で、労働時間約5.8時間/月、300万円/月のコストを削減！
- ・ 部門を越えての情報共有が可能になったことにより、他者の人脈を活用し、課題解決や新しい価値を創出

【導入前】顧客情報の管理が属人化していた



【導入後】名刺情報を一元管理して社内で共有



補助金活用

IT導入補助金