

AEDレンタルサービス株式会社  
業種：不動産・物品賃貸業  
従業員規模：1～10人

新規顧客（取引先）の開拓  
業務プロセスの効率化  
社内の働き方改革

バックオフィス

# IT活用でどこでも働ける職場環境へ、事業の全国展開を実現

- AEDのレンタルと販売を行っているが、少人数で全国への販路拡大を目指すためにどこでも業務が出来る環境を整備する必要があった。
- 全国展開を見据えた場合、出張が多くなり、外出先で業務をすることが多くなるため、いつでもどこでも社内のデータにアクセス出来る環境を整える必要があった。
- クラウド上でExcelのデータを保存していたが、各社員が更新したデータの共有が上手く出来ていなかった。
- 販路拡大に伴い、ターゲットを絞ったマーケティング戦略が必要だった。

- 課題に対してひとつひとつの解決策を模索するため、様々な機能をもつクラウド型のグループウェアを導入した。
- 社内のデータをグループウェアに集約し、社内だけでなく顧客ともデータの共有を可能にした。
- Excelからグループウェア上の表計算サービスに置き換えて、社内だけでなく顧客とも同時入力や参照が出来るようにした。
- グループウェア上のカレンダーを使い、社員の予定だけでなくレンタル機器の出荷予定や配送予定などのデータ共有を行えるようにした。
- 営業支援には、顧客管理ツールを導入し、取引データなどをいつでもどこでも共有、確認出来るようにした。
- 顧客管理ツールで集約されたデータを基にターゲットを絞った。

- 出張先でも社内や顧客とのデータ共有が簡単に出来るようになったり、どこからでも社内データにアクセス出来るようになった。
- 7年で約3800件の取引データ(北海道から沖縄まで)を集約し、データを基に市場に対してターゲットを絞ってマーケティング展開出来るようになった。
- IT導入により、起業7年目で目標にしていた売上の160%達成という、最小のコストで最大の効果を得られた。

グループウェアに集約後、はじめはすべての機能を使いこなせなかったが、課題に合わせて少しずつ機能を増やしていった。段階的に対策したことで大きな問題なくシステムの利用を進めることが出来た。

【使用ツール】 Google Workspace <https://workspace.google.com/>  
【取り扱い企業】 グーグル合同会社 <https://about.google/>  
【ツール概要】 Google社のアプリを使い、スプレッドシートやアプリケーション開発プラットフォームを提供



Point

- クラウド化でどこからでも社内データにアクセス可能に
- 4年で約1200件の取引データ(北海道から沖縄まで)を集約し、データを基にしたターゲット選定からマーケティング展開まで実現
- 起業3年目の目標売上163%達成

【導入前】 全国へ販路拡大したいが、出張先や外出先から業務が出来る環境が整っていなかった



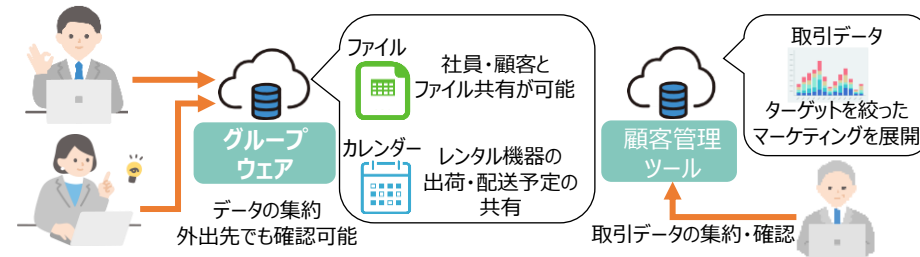
出張が多く、外出先でも業務をしたいが社内データにアクセス出来ない



各社員が更新したExcelのデータ共有が出来ない

ターゲットを絞ったマーケティング戦略が必要

【導入後】 グループウェアと顧客管理ツールの導入により、いつでもどこでも社内データにアクセス可能になり、簡単にデータの共有・確認が出来るようになった



どこでも業務可能な  
環境整備

適切なマーケティング  
展開

売上UP

補助金活用

—

【使用ツール】 Zoho CRM <http://www.zoho.com/jp/crm/>  
【取り扱い企業】 ゴーホージャパン株式会社 <https://www.zoho.com/jp/>  
【ツール概要】 クラウド型の顧客管理(CRM)・営業支援(SFA)ツール