

企業情報

株式会社みどり財産コンサルタンツ  
業種：専門技術・サービス業  
従業員規模：11～50人

課題分類

新規顧客（取引先）の開拓  
顧客（取引先）との関係強化  
業務プロセスの効率化

DX実践の目的

セールス

# 属人化した業務の情報を一元管理し、業務時間・工数を削減！

課題内容

- 財務や会計のコンサルティングを行っているが、属人的な業務に課題を抱えていた。
- 職種に限らずそれぞれの業務が属人化しており、必要な顧客情報を確認することができず、提案のタイミングを逃したり必要な提案ができていなかった。
- 情報共有や連絡事項の伝達を個別メールで行っており、商談状況や作業状況の共有ができていなかった。
- 営業資料や売上報告も紙ベースで行っており、売上報告は営業から経理に手渡しで提出していた。経理では、手書きの伝票の仕訳作業が発生していた。
- 顧客管理と会計システムを別々のクラウドサービスで管理しており、情報が分断された状態で、商談と売上との関係が把握できなかった。

実施概要

- 新たに営業支援システムとクラウド会計システムを導入・連携し、顧客情報を起点とした情報の一元化を行った。
- 社内のメールでのやり取りを廃止し、クラウドツール内の掲示板を使用して情報共有を行えるようにした。
- 集約した情報を基にボタン1つで必要な情報を抽出し、資料としてアウトプットできる仕組みを構築した。提案資料やアラート通知、営業のアタックリストなどを作成し情報共有を行い、営業活動に役立った。

効果

- 情報の一元化で「探す」行為を縮小し、社内全体では約2,770時間の工数を削減できた。
- 集約した顧客情報や掲示板の活用で、顧客との商談内容が見える化された。営業活動では、提案のタイミングを逃すことがなくなり、的確な提案が行えるようになったことで、売上も約1.3倍に伸びた。
- 紙ベースでの管理を廃止し、デジタルでの管理を実現した。また経理の仕訳作業などもなくなり業務を効率化できた。

ITツール

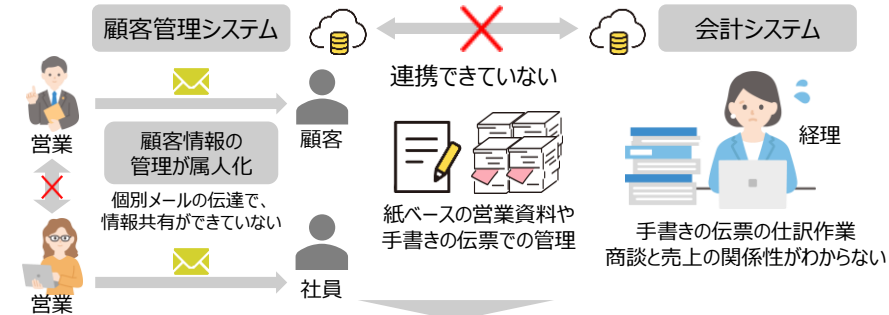
【使用ツール】Sales Cloud <https://www.salesforce.com/jp/products/sales/>  
【取り扱い企業】株式会社セールスフォース・ジャパン <https://www.salesforce.com/jp/>  
【ツール概要】顧客情報や案件情報を一括管理できるCRM・SFAツール



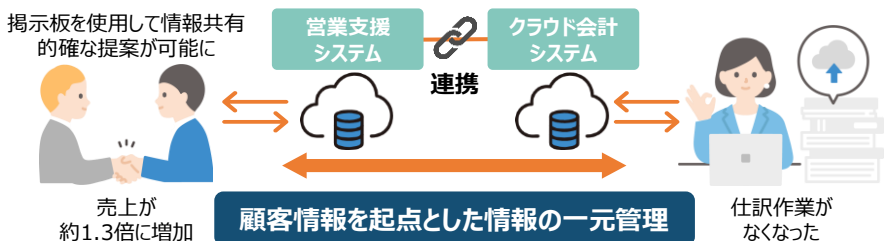
Point

- 属人化していた業務の情報を一元管理し、業務を効率化（社内全体で約2,770時間の工数を削減）
- 効果的な営業活動の実現で売上が約1.3倍に！
- 紙ベースだった業務をオンラインに切り替え、デジタルでの管理を実現

【導入前】業務が属人化しており、情報共有が行えていなかったため、必要な顧客情報が確認できなかった



【導入後】複数ツールで情報の一元管理を行い、業務の効率化を実現



効果的な営業活動の実現

業務時間・工数の削減

補助金活用

—

【使用ツール】freee会計 <https://www.freee.co.jp>  
【取り扱い企業】フリー株式会社 <https://www.freee.co.jp>  
【ツール概要】オンライン上で財務データを管理し、会計業務の効率化を実現