CASE STUDY

仁尾興産株式会社

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション
Knowledge Suite

食料品添加物製造業　食料品添加物卸売業

事業内容：にがり商品製造・販売／創業：1919 年
従業員数：53 名／ URL：https://www.navio.ne.jp/

化成品事業部営業課 課長　東京営業所所長
亀山 修 様

『Knowlegde Suite』で情報共有が変わる
スピード感のある社内コミュニケーションを実現

大正 8 年、塩業を祖業に始まった仁尾興産株式会社は、業界のパイオニアとしての地位を確立し、塩の製造販売に注力されてきました。そして創業 100 年を超え、現在では製塩で培ってきたノウハウと設備をもとに、「にがり」の製造に着手。「豆腐用にがり」の製造においては国内トップシェアの企業となります。

この度、情報共有の効率化を見据え、営業支援ツール『Knowledge Suite』を導入していただきました。導入の背景や業務での活用方法について、導入推進を担当された同社営業課課長の亀山様にその経緯と詳細を伺いました。

※本事例は『Knowledge Suite』の販売パートナーである、株式会社百十四銀行様を通じてご紹介いただきました。

導入目的

- 遠隔地から香川の本社営業チームの状況をリアルタイムで把握し、適切な指示や支援を行うため
- 業務日報や名刺情報など、社内情報の管理を効率化する手段を探していた

課　題

- 遠隔地から部下のマネジメントを行う上で、メールを使用したやり取りでは情報共有の効率性に問題を抱えていた
- 名刺情報や社内設備の利用状況がアナログ管理になっていることで様々な問題が生じていた

導入効果

- 『Knowledge Suite』上で営業報告や業務日報などの情報共有を行うことで、情報の一覧性が向上し、既読確認などもできるようになった
- 『Knowledge Suite』内で気軽に情報共有ができるようになったことで、社内コミュニケーションが増加した

運用方法

- 各自の営業スケジュールと併せて、会議室や社用車といった社内設備の利用状況をカレンダー上で一元管理
- ワークフロー機能を活用して毎日の業務報告を実施。誰が業務報告を読んだのか、どこでフローが止まっているのかを把握できるようになった

BEFORE

現場営業からの日々の業務報告が、
メール形式で管理者へ殺到。
営業状況を把握する上で効率性に課題を感じていた。

AFTER

『Knowledge Suite』上で営業報告や業務日報などの情報が集約。
情報共有が効率化したことで、業務日報の回覧も容易になり、
既読確認などもできるようになった。

創業100年を超えて、老舗企業の終わらない挑戦

まずは貴社の企業情報や業務内容についてお聞かせください。

亀山様　主な事業としては、豆腐に使用するにがりの製造・販売を行っております。豆腐の資材屋様や問屋様などを中心に、多くの豆腐を取り扱う企業と直接取引を行っておりまして、日本全国の豆腐店の約6割に当社の製品をご利用いただいています。当社の歴史は古く、かつては塩業をやっておりましたので、当時は瀬戸内海の海水から塩を製造する過程で発生する副産物として、にがりの生産を行っていたのですが、現在は海外から原料を輸入し、自社工場でにがりを再生成する体制に移行しております。

最近では、ライフケアブランドumiral（ウミラル）を立ち上げまして、にがり成分を活用したバスソルトやハンドクリームといった美容品の開発・販売など、一般消費者に向けた事業も展開しております。

『Knowledge Suite』のようなビジネスアプリケーションを探し始めた経緯についてお聞かせください。

亀山様　私は東京営業所所長として東日本エリアを担当する立場となりまして、基本的には東京で業務を行っています。その一方で、営業課の課長として香川にある本社所属の部下の指導・育成や、現場改善など、営業課全体のマネジメントも同時に行っております。

今回、『Knowledge Suite』を導入検討したのも、私が営業課の課長を兼任することになり、東京にいながら本社社員の営業状況を管理する必要が出てきたためです。従来の業務報告フローとして、本社の従業員一人一人がエクセルで作成した報告書が、私宛にメール送付され、それを一通一通開封して、確認するというようなやり方をとっていました。
しかし、どうしてもメールが埋もれてしまったり、営業状況をスピーディに把握できなかったりと、情報共有の効率に課題を感じている状況でした。そこで、社内の情報共有を効率化し、業務日報や営業報告書の作成といった業務を簡素化できるツールを探し始めました。

機能性と安心感を両立！費用対効果も◎

『Knowledge Suite』の導入を決定された決め手は何でしょうか?

亀山様　当初は他のツールを検討していました。そのツールはノーコードで自由にアプリケーションを作成できるもので、非常に自由度も高く、機能性も素晴らしかったのですが、それまで当社で類似ツールを使用した経験がなかったので、自由度の高さ故に使いこなせるかどうかに不安が残りました。
その点、『Knowledge Suite』は営業担当の方が、「できることはできる、できないことはできない」と機能を実直かつ明確に説明してくれました。その上、私達の要望に合わせて、デモ環境を構築していただき、実際に触ることができたので、導入後の利用イメージを事前に明確化できたのは大きかったですね。
「ここまで親身になってくれるのなら…」と導入後の安心感もありましたし、価格面においても『Knowledge Suite』の方が費用も抑えることができたので、導入を決定した次第です。

社内の様々な業務に『Knowledeg Suite』がオールインワンで対応

現在、『Knowledge Suite』をどのように利用されていますか?

亀山様　現在は営業課に属する約10名がメインとなり、『Knowledge　Suite』を使用しております。主な使い方としては、まず名刺管理があります。当社は会社HPを最近リニューアルしたことで、ありがたいことにWebからお問い合わせをいただく機会も増えました。そういった新しいお客様とお会いするときにはいただいた名刺は、すべて『Knowledge　Suite』で読み取りを行っており、名刺情報の一元化に貢献しています。また、他にも、「スケジュール管理・設備予約」と「業務日報」、そして「営業報告」と3つの使い方をしておりまして、それぞれ当社での使い方をご紹介します。

スケジュール管理・設備予約の使い方

『Knowledge Suite』ではスケジュール登録時に、会議室や社用車といった設備予約が可能。そのため、営業課内の各人の予定や設備の使用状況が確認できるようになった。

特に社用車などの設備に関して、以前はホワイトボードや口頭伝達で使用状況を伝えていたことで、ダブルブッキングが頻繁に起きていたが、『Knowledege Suite』導入後は激減した。

毎日の予定はスケジュール機能で管理

ワークフロー機能の使い方

日々の業務報告には『Knowledge Suite』のワークフロー機能を活用。現場社員からの日々の業務報告は、全て亀山氏に集約され、亀山氏の承認完了後、さらに上長である専務や社長に情報共有されるフローが構築された。

また、ワークフロー機能は、フォーム項目を自由に変更することができ、今までエクセル状で行っていた報告形式をそのまま再現。実際に業務をおこなう社員たちに負担をかけずスムーズな情報共有が実現した。

毎日の業務日報はワークフロー機能で再現

営業報告機能の使い方

各営業担当者が取引先とどのような商談を行ってきたのがわかるように入力することで、営業状況が可視化。

また、作成された営業報告は関係者すべてに共有されたうえで、メッセージによる社内コミュニケーションが気軽に取れるようになり、報告書に記載されている内容について、質問やアドバイスが活発に飛び交うようになった。

営業報告に紐づいてメッセージをやり取り、社内連携が活性化

メールでのやり取りが減少。 スムーズな情報共有で効率UP！

導入後、社内に変化は見られましたか?

亀山様　以前は「各人がエクセルで書いてメールで提出」というフローをとっていたため、一通一通メールを確認しないといけない手間が発生しますし、送信者側からも、上長が確認したのか、していないのか判別がつきませんでした。そういった状況と比較して、情報共有の効率が格段に向上したと思います。

加えて、営業報告や業務報告にコメントをつける機能があることで、今までは「わざわざメールで連絡するほどのものではないな」といった情報まで気軽に書くことができるようになり、社内コミュニケーションが増えたように感じています。

全社一丸で進むDXを『Knowledge Suite』が後押し

今後、『Knowledge Suite』をどのように使いたいとお考えですか?

亀山様　現時点で社内で活用しているのは営業課だけなのですが、今後は生産課や品質管理課の方でも活用の幅をもっと広げていきたいです。『Knowledge Suite』はユーザーアカウントが無制限に配布できるため、今後の社内展開を考えやすいのも良いところですね。
また、顧客情報についても、『Knowledge Suite』導入前は各担当者が名刺情報を属人管理しており、どの営業担当者がどの顧客と会ったのかを把握することが困難な状況でした。
しかし、現在では名刺管理機能により顧客情報が共有化されつつあり、今後は名刺情報を基にした顧客管理をさらに強化していきたいと考えています。

具体的には、今後さらに「生産管理」や「受発注管理」のシステムなども導入する予定なので、それらと「Knowledge Suite」に蓄積される顧客データを統合していき、より正確な顧客データベースを整備することで、これまで以上に効率的な営業活動が可能になると期待しています。

IT人材がいなくともDXは実現可能
入門向けSFAなら『Knowledge Suite』

『Knowledge Suite』の先輩ユーザーとして、現在導入を検討されている皆様にアドバイスやおすすめのメッセージをお願いします。

亀山様　『Knowledge Suite』の自由度は、専門知識のある方にとって、もしかしたら物足りないと感じるのかもしれません。ただ当社のような企業が、ITツールを導入する上で一番課題となるのは、「専門知識のあるIT人材が社内にいない」ということなのです。
『Knowledge Suite』はできることはある程度決まっている反面、費用も抑えられた上で、営業活動の効率化に必要な機能は全てそろっているので、導入前に求めていたことはすべて実現できています。当社のようにこれからIT化を始めていきたい企業が利用する上で、入門向けとして非常に適したSFAではないでしょうか。

※掲載内容は取材当時のものです。(2024年11月時点)

社　　名：仁尾興産株式会社
事業内容：にがり商品製造・販売
創　　業：1919年
従業員数：53名
U　R　L：https://www.navio.ne.jp

にがりと行く、ちょっといい未来。
NIO KOSAN

blue tec
ブルーテック株式会社

開発元・お問い合わせ先

ブルーテック株式会社
〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目 18 番 19 号 UD 神谷町ビル 7 階　TEL：03-5405-8111