

衣類製造業 衣類卸売業

事業内容：レインウェア製造及び販売・オリジナル商品企画開発

設立：1993年 / URL：https://www.urvan.co.jp/

営業部
橋谷 雄二 様常務取締役
大石 亮則 様

名刺情報から顧客データベースの構築に成功 クラウドによる情報共有で機動的な営業組織を目指す

株式会社アーヴァン様は、福岡を拠点としたレインウェアの専門メーカーで、「機能性を追求した使い勝手の良いレインウェアをつくること」を基本姿勢に、オリジナルのレインウェア製品の製造・販売を行っています。同社のレインウェアは、創業以来ファンが着実に増え続け、現在ではホームセンターやワークショップを中心に取扱店舗は全国 2000 店舗以上に拡大。また、全国の消防・学校関係などの公共機関でも高い信頼を得ています。

今回、アーヴァン様は属人化されていた名刺情報をクラウド上で一元管理するために、営業支援ツール「Knowledge Suite」を導入をされました。そこで本事例では導入推進を担当された橋谷様、そして常務取締役の大石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

- 各営業担当者ごとに属人管理になっていた名刺情報の一元化
- 案件情報の共有効率化、または顧客データの蓄積により営業戦略の策定ができるように

課題

- 会社資産ともいえる名刺情報が属人化しており、十分に活用できていなかった
- 表計算ソフトで営業報告を行っており、営業状況を確認するにはファイルを随時開く手間があった

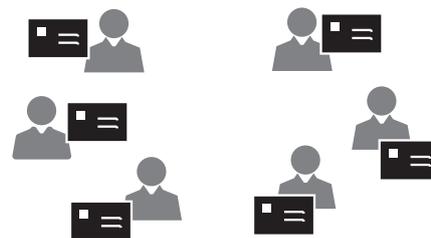
導入効果

- 属人化していた2,000枚以上の名刺情報が共有化され、顧客データベースが構築された
- 顧客データベースが構築されたことで、営業情報を一元化する体制が整った

運用方法

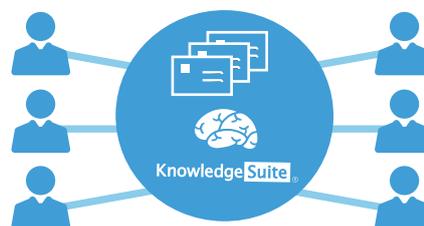
- 客先訪問や商談会など交換した名刺をその日のうちにスマートフォンで撮影
- 今後は、名刺情報に紐づける形で営業報告を実施。データを基にした、効率的な営業活動を目指す

BEFORE



名刺情報が各営業担当者ごとに属人管理されており、また営業報告も共有性に問題があり、効率が低下していた

AFTER



Knowledge Suiteで2000枚の名刺情報の一元化に成功！
今後は営業報告を一元化することによる効率改善に期待を寄せる

無料アプリによる名刺管理に待った！会社の資産を活用していくために

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。

橋谷様

メインの事業となるのは、レインウェア製造です。当社は世界各国に生産ラインを持っており、海外工場と連携しながら、製品企画や製品仕様、生産スケジュールの立案を行っています。

主な取引先としては、ホームセンターや作業服屋といった小売店になりまして、創業して30年ほどになりますが、現在2000店舗以上で当社の製品を取り扱っていただいています。また、レインウェア以外にも、ブルゾン・コートなども製造してまして、北海道から沖縄まで、全国の官公庁や企業様のご依頼を受けてご希望に沿った完全オリジナル商品の製作もしております。



『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。

橋谷様

『Knowledge Suite』導入以前は会社としての名刺管理は行っておらず、無料の名刺管理アプリを活用して営業各人が属人的に名刺管理をしている状況でした。しかし、当時使用していた名刺管理アプリは、オンライン上の名刺交換機能やSNSとの連携機能などによって、自動的に名刺情報がインターネット上に共有されてしまい、当社の取引先の名刺情報などが他のユーザー

に公開されてしまう問題点を抱えていました。

また、「獲得した名刺情報を社内でも共有し一元管理する」といったこともできなかったため、会社の資産とも言うべき名刺情報を活用できていませんでした。今後の会社としての営業活動を考えた時に、名刺情報は一元管理していくべきだと考え、名刺を含め顧客情報を管理できるITツールの検討を開始しました。

シンプルながら利用の幅も広い『Knowledge Suite』の強み

『Knowledge Suite』の導入を決定された決め手は何でしょうか？

橋谷様

『Knowledge Suite』以外にも何個か他社ツールを検討しましたが、選んだ決め手でいうなら「シンプルさ」になります。私のメイン業務は営業になるのですが、社内のシステム関係の統括も担当しております。ただ前職でそういったシステムに携わった経験があるわけでもなく、そもそもアーヴァンに入社するまではパソコンすら触ったことがほとんどありませんでした。

そういった状況の中で、過去に他社の某有名SFAを利用していた時期もありました。しかし、そのSFAはあまりにも高機能かつ、カスタマイズ性も

高く、どれから手を付ければいいのかかわからないレベルでした。そのため当時はSFAを活用しきれずに終わってしまったので、今回は、「シンプルで使い勝手が良さそうなツール」を選ぼうと考えていました。

同様に、シンプルさという面では当時使用していた無料名刺管理アプリを有料版にアップグレードすることも検討したのですが、やはり有料版でも名刺情報がオープンになってしまうには変わりないらしく、その部分が最後までネックとなりました。

その点、『Knowledge Suite』はクラウドソフト

ではありますが、勝手に名刺情報が共有化されるようなことはありませんし、紙の名刺をスマートフォンで撮影するだけで顧客データベースが作られ、顧客情報に紐づける形で営業報告を作成できるというシンプルな作りが魅力的でした。それに加えてスケジュール管理などのグループウェア機能もついており、シンプルながら利用の幅も広いように感じたので、導入を決定しました。

現在、『Knowledge Suite』をどのように利用されていますか？

橋谷様

導入してまだ半年程度ですが、まずは、導入に至った要因でもある名刺管理から徹底的に始めています。主な利用法としては、取引先への訪問や商談会などで獲得した名刺を全て『Knowledge Suite』に取り込んでいます。また、当社の営業人員は現在3名ほどなのですが、これまで蓄積していた名刺が約2000枚もありました。

『Knowledge Suite』でそれらをすべてデータ化して、顧客データベースを構築しています。

大石様

加えてそれら名刺情報に紐づく、営業報告機能も利用しています。ただ営業報告機能はまだ使い始めたばかりで、十分に活用できていないのですが、案件ごとに各営業担当者の動きを詳細に把握できるように情報の入力を行っています。





名刺情報から顧客データベースの構築に成功！ クラウドによる情報共有で機動的な営業組織を目指す

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

橋谷様

名刺の読み取りによって顧客データベースを作ることのできたので、今後は営業報告の部分を徹底的に行いたいと考えています。これまでは表計算ソフトなどで営業報告書を作成しており、あくまでも各人が営業報告を作成して共有フォルダにアップロードするという形で行っていたので、同じ取引先のファイルが複数存在していたり、随時各ファイルをすべて開いて確認する手間が発生していたりしました。

こういった営業報告もすべて『Knowledge Suite』に一元化させることで、情報の取得も簡単になると思います。さらに、『Knowledge Suite』であればスマートフォンからもアクセスできます。当社の営業スタイルは取引先へ訪問する機会が多いので、例えば外出中に次の訪問先へ行くまで時間が空いてしまったという場合、「近くにある他の取引先を調べ、スマートフォンで商談状況を確認してから訪問する」といった動きがやりやすくなることにも期待しています。他にも、当社では小売店に卸すレインウェア以外にも、企業から注文を受けて製作する「別注品

を扱っているため、これらの案件や製作進捗なども『Knowledge Suite』上で管理できればと思っています。

大石様

私は将来的に営業報告が溜まってきたら、各顧客や地域に対してどの程度の頻度で訪問しているかといったデータ分析を図りたいと考えています。営業する際は各自があらかじめリストを作って回っていくのですが、どうしても無意識的に「関係性があり訪問しやすい取引先」を優先してしまうケースがあります。もちろん、そういった取引先を深耕することも大切ですが、これまで無意識に取りこぼしている需要を『Knowledge Suite』を使うことで拾い上げていきたいです。他に推進していきたい部分であれば、「スケジュール管理」です。現在は無料のカレンダーツールなどを使用しており、業務に欠かせないツールとなっているため、急には切り替えられないのですが、『Knowledge Suite』上で営業報告と紐づける形で、各自のスケジュールが把握できれば理想的です。

『Knowledge Suite』を実際に使ってみた感想はいかがでしたか？

橋谷様

名刺取り込みに関しては、スマートフォンで撮影するだけで、高精度で文字認識され正確にデータベースへと登録されるので、日々の営業活動では大変重宝しています。ただ、社内では名刺の読み取りなども含めて操作に慣れきっていない部分もあり、「これどうやってやるの?」といった質問が来ることもあります。

ただ何事も初めてのことは、トライアンドエラーを進めていかなければ、定着しないと思うので、まずは使ってみて、どンドン壁にぶつかってもらうしか無いと考えています。



『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そめメッセージをお願いします。

橋谷様

名刺を共有化せず営業担当者が属人的に管理している会社は世の中にまだまだあるのではないかと思います。名刺は本当に会社の財産だと思うので、属人的な運用から脱して、組織として名刺を共有化していくことで様々な効果が期待できるのではないのでしょうか。

大石様

例えば、実際に当社の営業部でも退職者が発生したため、彼のもっていた名刺を『Knowledge Suite』で取り込みました。属人化したままと、こういった状況で引き継ぎも何もできません。会社の財産を受け継いでいくためにも、こういったツールは非常に重要になるかと思います。

※掲載内容は取材当時のものです。(2024年11月時点)

社名：株式会社アーヴァン
事業内容：レインウェア製造及び販売・オリジナル商品企画開発
設立：1993年
URL：<https://www.urvan.co.jp/>



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 神谷ビル7階 TEL：03-5405-8111