

**販売情報を集約化！**

**営業活動の効率アップ！**

CA社の概要と強みは、豊富な製品群と営業力です。

01

### 企業名と業界

CA社は卸売業を専門とする企業で、豊富な製品ラインナップと広範な流通ネットワークを誇ります。効率的な物流管理体制を活かし、高品質なサービスを提供しています。

02

### 主要業務

CA社は主にB2B取引を中心に、多様な製品の卸売を手掛けています。業界トップクラスの営業力を持ちあわせており、高度な顧客サポートと迅速な対応を心掛けています。

## 手間のかかる個々のExcel管理を解消し、 迅速な指示出しと売上向上を実現するため

### 01

#### 個々のExcel管理の問題点

製品販売情報の管理が、個々のExcelファイルで行われていたため、情報確認や更新が煩雑で手間がかかっていました。管理負担が大きくなり、効率が低下する要因となっていました。

### 02

#### 遅れる指示が売上に影響

上長が情報を都度確認する必要があり、そのため、指示出しが遅くなっていました。結果として、訪問や電話・メールなどのタイムリーな対応ができず、売上減少の原因となっていました。

## 製品販売情報の個々管理が指示の遅延を招き、売上減少に繋がっていた

01

### 個別管理の問題点

製品販売情報が各担当者のExcelで管理され、リアルタイムな共有が困難でした。その結果、情報が分散し、上長が都度確認するのに手間と時間がかかっていました。

02

### 売上に与える影響

情報共有の遅れにより、営業戦略や対応が遅れ、訪問や電話／メールなどの接触が適時にできず、売上が減少する顧客が出ていました。

## データ集計と営業支援を活用し、 営業活動を効率化し売上を向上させることでした。

### データ集計

kintoneを用いたデータ集計により、販売情報を一元管理。これにより、担当者と上長がリアルタイムで情報を取得し、迅速な意思決定が期待されました。

### 営業支援

データの見える化により、上長からの指示がタイムリーに行われるため、顧客接触の機会を逃すことなく、営業の効率と売上を大幅に向上させることが狙いとなりました。

kintoneを活用して、販売情報の効率的な集約と管理を実現しています。これにより、営業活動が大幅に改善し、業務の効率化が図られました。

01

kintoneの特徴

kintoneは柔軟なデータ管理とカスタマイズが可能で、リアルタイムでの情報共有ができるツールです。また、ユーザーフレンドリーなインターフェースが特徴です。

02

効果の具体例

kintone導入後、販売情報を一元管理できるようになり、情報の閲覧や指示出しがタイムリーに行えます。その結果、売上が増加しました。

## 業務とシステム見直し、情報化構想、システム構築という3つの支援を実施



### 業務とシステム見直し

現状の業務フローとシステム関連図を詳細に洗い出し、改善の必要があるポイントを特定しました。このプロセスで効率化の余地を明確化しました。



### 情報化構想の提案

販売情報を一元化し、kintoneを活用した情報化構想を策定しました。これにより、顧客情報の管理と営業指示の迅速化が可能になりました。



### 販売情報管理システムの構築

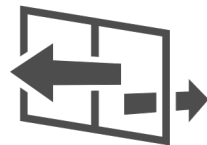
kintoneを基盤にした販売情報管理システムを構築しました。この新システムにより、リアルタイムで販売成績が確認できるようになりました。

現状業務とシステムの洗い出しと新業務検討の具体的なプロセスにより、  
成果を出しました。



### 現状業務とシステムの洗い出し

現状の業務フローと業務一覧表を用いて詳細な分析をインタビューを通じて実施。システム関連図とシステム機能一覧表を作成し、現状の問題点を明確化しました。

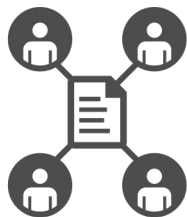


### 新業務とシステムの検討

新しい業務フローと業務一覧表を基にシステム関連図とシステム機能一覧表を再構築。改善点を具体化し、効率化の実現しました。



**kintone導入により販売情報の即時確認が可能になり、指示の迅速化と売上の大幅アップを実現しました。**



**販売情報の即時確認**

Kintoneにより全ての販売情報が集約・一元管理され、担当者も上長もいつでも最新情報を確認できるようになりました。



**指示の迅速化**

見える化により営業活動の方向性や改善指示がタイムリーに行われ、結果として売上の向上に繋がりました。

更なる業務効率化と顧客対応の迅速化を目指し、  
CA社は新たな取り組みを実施します。

---

業務効率化の強化

---

販売情報の集約による効率化をさらに推進し、社員の業務負担を軽減、業績向上を図ります。デジタルツールの有効活用も検討しています。

---

顧客対応の迅速化

---

顧客からの問い合わせや要望に迅速に対応することで、満足度を向上させ、長期的な顧客関係を築きます。これによりリピート率の向上も見込まれます。