

お客様のためになる、情報提案商社を目指して

**【導入企業概要】 株式会社巴商会様** (URL: http://www.tomoeshokai.co.jp)

本 社 東京都大田区  
 事業内容 産業用ガスの専門商社  
 事業目的 ガス関連設備の設計・施工、メンテナンス  
 ガス・ガス設備の技術コンサルティング、品質管理(純度分析、検査業務)、受託管理  
 売上高 692億円(2001年度実績)  
 従業員数 764名  
 POWEREGG導入時期 2001年12月

**【POWER EGG導入による効果】**

**導入前の課題**

情報を探すのに時間がかかる  
 (どこに必要な情報があるか分からない)  
 独立採算制度を採用しており、各営業所の  
 ノウハウが共有されていない  
 同じような内容の資料を、各担当者がバラバラ  
 に作成しているため、効率が悪い  
 掲示板、スケジュールを導入していたが、殆ど  
 利用されていなかった

**導入による効果**

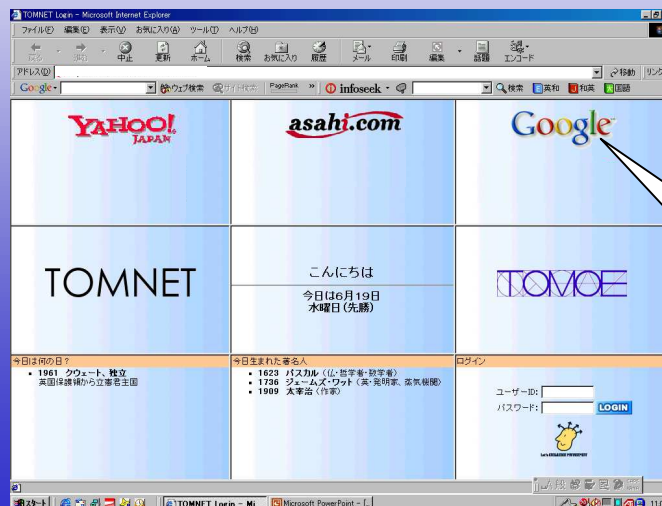
POWER EGGを入り口として効率的に情報  
 を検索  
 各営業所で作成した業務報告書を他の部署・  
 営業所からも閲覧することにより、業務改善や  
 情報の共有化が進んでいる  
 プレゼン資料を「一般文書」に登録し、社員間  
 で共有している  
 社内通達は全て掲示板に掲載し、またワーク  
 フロー化により紙は削減。スケジュールは随  
 時入力し、役員も社員のスケジュールを確認  
 し、活動を行っている。

**< 一般文書の活用例 Best10 >**

取引先倒産時債権回収マニュアル  
 交通事故時の損害賠償の知識  
 印紙税について  
 契約書リスト  
 工業ガス入門

腐食資料  
 水素ガスの法規・基準  
 毒劇物取扱主任者試験用テキスト  
 ガス供給系ユニットの高品質化・高信頼化  
 オゾンの物性と活用法

**< 巴商会様のスタートアップナビ画面 >**



使用頻度の高い  
 サイトをリンク。  
 毎月のアクセス  
 ログを調査し、  
 適時更新をかけ  
 ています

「POWER EGG」に対するご意見、ご感想を管理部の天野振部長、企画開発室の吉田光範マネージャー、管理部システム課の三戸勇一課長の3人にお聞きしました

## 【導入経緯・選択のポイント】

POWEREGGを検討するに至った背景は？

当社が3年前に策定した中長期計画の中で、21世紀の巴商会として“情報提案商社を目指し、「お客様から喜ばれる提案営業力を強化しよう」というテーマを掲げました。従来の安価で良質の商品を安定供給する“物流商社”に加え、お客様の情報提供ニーズに応える“情報提供商社”、更にはお客様に付加価値のある情報を提供できる“情報提案商社”に変革しなければならない、というものです。

また、当社は独立採算制を採用しており、営業所毎にノウハウを持っているため、変革実現のためには“情報共有”が必須であると考えていました。

情報共有の推進には、お客様との情報共有手段となる社外ホームページの充実と、社内の情報共有手段であるシステム構築の2つがありますが、当社では、お客様との情報共有を行う前に、まず社内整備が先と考え、それぞれの社員が持っている情報を集約・共有化することにより、営業活動や業務の効率化を図ることを課題としてきました。

加えて、今期の社長方針として、eビジネスへの対応が掲げられたこともあり、1年前に発足したeビジネス委員会にて具体的に検討することになりました。

POWEREGGについては、使い易いシステムはないかと探していたところに、出席したセミナーでご紹介頂きました。

POWEREGGの導入を決めたきっかけは何ですか？

管理部門の立場からすると、社員に対して「これは良いソフトだから使いなさい」と押し付けても、上手いきません。その点、POWER EGGは少し触っただけで、使う人のそれぞれの立場を考えて作られているので、社員が自ら進んで使ってくれと思いました。

特に、使えば使うほどポイントがたまる「ナレッジポイント」という仕掛けがあるため、実際に多くの社員が情報の入力をするようになりました。

他のソフトと比較されましたか？

ええ、複数のグループウェアを検討しました。しかし、他のソフトは、ある業務についてはとても詳しくできているけれど、他システムとの連携が悪かったり、アプリケーションをリンクさせるためには追加で開発費が必要で、時間がかかるなどの難点がありました。その点、POWEREGGはオールインワンのパッケージソフトであり、導入すればすぐにでも使えますし、求めている機能が充実しているにも関わらず価格が安いのも大きな魅力でした。また、非常に完成されたソフトという印象を受けました。「画面を見れば自分が行動すべきことがすべて分かる」という“気づき”のコンセプトは気に入っています。

## 【実際に導入して】

実際に使ってみて皆さんの感想はどうですか？

経営者としての意見

忙しい経営者にとって、いつ回ってくるかわからない決裁書類をジャストインタイムで処理するのは至難の業です。POWEREGGでは、部下から上がってくる稟議書などが実際に自分の手元に届く前に、課長、部長、担当役員などのライン上でどこまで来たかを知ることができます。事前に書類の内容確認と自分に回ってくる予定がわかるので、決裁がし易くなったと好評です。担当者のみならず役員も出張先の営業所で決裁処理を行っているため、決裁スピードも上がっています。

営業担当者としての意見

各担当者が管理していた顧客の名刺や趣味などの個人情報をPOWEREGGで入力しています。タバコを吸うか吸わないか、誕生日はいつか、などの些細な情報ですが、やはり知っていると喜ばれることが多いようです。また、営業が使用するパワーポイントの資料をPOWEREGGで一般文書として登録しておけば、質の高い資料を全社で活用することができますし、資料作りの時間を節約することもできます。分かりやすいプレゼンテーション資料の作成により営業成績が上がったという実績も出てきています。

システム導入者としての意見

管理者講習会を実施してもらったこともあり、スムーズに稼働を迎えることができました。現在もサーバのメンテナンスがあまり必要無いため非常に助かっています。月に一回、現在ではPOWEREGGの利用促進を目的としたe-ビジネス委員会を開催していますが、「委員会専用フォーラム」を利用し、会議までに委員間の意見交換を終わらせているため、非常に効率化が図れています。

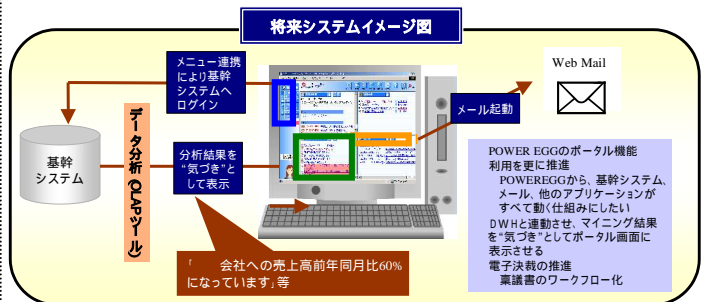
また、ナレッジポイントを見てPOWEREGGの利用促進を働きかけ、導入後も社員への啓蒙活動を行っています。

社内の雰囲気は変わりましたか？

例えば、POWEREGGなら、他部署の業務報告書を開覧し、業務改善に役立てることができます。個人的に面識がなくても、全社で情報のやりとりができるようになり、とても風通しがよくなりました。また、部課長の立場で言うと、POWEREGGを使うと部署全員のスケジュールが一目でわかります。例えば、会議を開きたいときに、いちいち部員の都合を聞かなくても、日時を設定できますし、しかもPOWEREGGで会議室の予約ができます。適宜適切な社内コミュニケーションがとれるようになりました。また「耳寄り情報」というフォーラムを設けて、社員間で様々な情報(ガス取扱資格の試験ポイント等)を共有し、役立てています。

導入後、御社のナレッジマネジメント能力は高まりましたか？

ええ、高くなったと思います。正直なところ、POWEREGGに情報を入力して、使いこなす段階まで達していない社員が少数ですがいます。しかし、POWEREGGには、その社員の所属と役職に応じて必要な情報を自然に選び出し、画面に表示してくれる“気づき”機能がついています。ですから、あまりパソコンが得意でない社員でも、社内通達や顧客情報などの必要最低限の情報には必ず接することができるようになりました。その意味で、全社的にナレッジマネジメント能力が底上げされてきたな、と感じています。



本文中の商品名、会社名は各社の商標または登録商標です  
当資料はPOWER EGG販売パートナー三谷産業株式会社様による事例です