

## 【伴走支援のサマリ】

## クルーシャル・クーリング・パフォーマンス(株)：営業ノウハウ・テレビ会議・スケジュール管理

## ①ビジョン（背景と目的）

- ✓ クルーシャル・クーリング・パフォーマンスは、会社を設立したばかりであり、社内のナレッジ共有やスケジュール管理等で手間がかかっていた。
- ✓ そのため、新たに参画いただく外部人材に向けて、社内でのナレッジ共有等をスムーズに行える環境かつ、セキュアな環境を目指した。

## ②取組（ソリューションの内容）

- ✓ クルーシャル・クーリング・パフォーマンスでは、グループウェアが導入されておらず、ナレッジ共有の仕組みやスケジュール共有・オンライン会議システムもない状態であった。
- ✓ そのため、ナレッジ共有やスケジュール共有・オンライン会議システムの機能も備わったグループウェアを導入することとした。
- ✓ 加えて、セキュアな環境の構築として、デバイス管理の導入もすることとした。

## ③取組（課題や難所と、その対応）

- ✓ 当社では、以下の点が難所であった
  1. 代表が研究者であり、時間が取れない
  2. 社員が高齢であり、ITリテラシーが低い
- ✓ そのため、導入支援等を複数回、現地で行うことで導入対応を検討することにした

## ④得られた成果

## 【定量的な成果】

- ✓ オンライン会議の実施回数  
導入前：0回/月 → 導入後：2回/月
- ✓ 調整時間の削減時間：3時間/人・月  
今後、益々会議がオンラインに変更されるようになるため、さらなる効果が期待できる

## 【定性的な成果】

- ✓ 会議の調整が簡素化されたことや会議のための移動がなくなったことで、社内の満足度は工場している。

\*1：2021/3月時点 モデル候補企業の応募受付時情報より

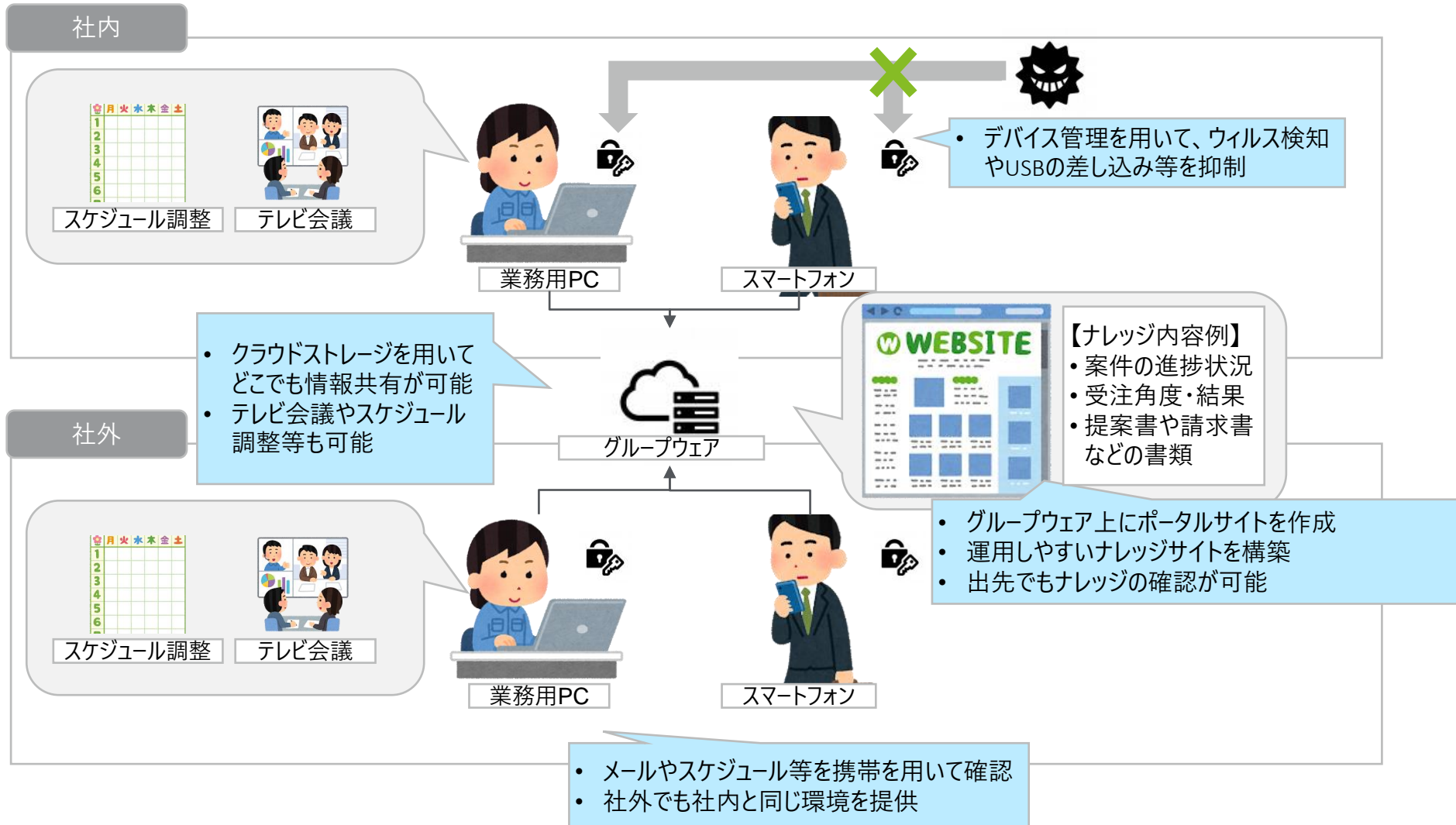
# 本事業では外部人材の有効活用と業務の効率化の課題を解決を検討対象とした一方で、ビジョン・ミッションステートメントは、既存のステートメントを使用するため割愛した

## 本事業の検討対象

	課題	課題の具体内容	対策
外部人材の有効活用	① 外部人材を活用して営業を行っていきため、早期に立ち上がる環境が整備できていない	成功事例や失敗事例の経緯や実績等を集約することができていない	営業ノウハウの形式知化
	② 外部人材がすぐにキャッチアップできる環境を整備できていない	外部人材に会社の方針を伝える術がないため、営業方法等が会社の方針と異なることを懸念している	ビジョン・ミッションステートメント 既存のステートメントを活用
	③ 外部人材からの情報漏洩を防ぐ環境がない	フリーのネットワークを使用される可能性があるため、自社の機密情報が漏洩されるリスクが高い	デバイス管理
業務の効率化	④ 調整業務の簡素化や移動時間の短縮化ができる環境がない	PCに疎い外部人材が在籍しているため、会議の調整に時間を要している。また移動コストもあるため、時間の縛りが大きい	テレビ会議・スケジュール管理等

# Microsoft365を導入し、「社内へのナレッジ共有」と「情報漏洩の防止」を実現することとした

## グループウェア・デバイス管理を導入の実現イメージ



# 今回の取組によって期待される費用対効果は、以下の通りである

## 申請時点での目標設定と効果測定結果

目標	実績	内容	現状
<p>■ 通信機器活用(DX)の成果</p>	<p>実施回数</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・12月：2回</li> <li>・1月：0回</li> </ul> <p>今後、社外会議が8回開催予定であり、半数程度オンライン会議での開催を予定している。また月2回の社内会議もオンライン会議を用いて、どこからでも参加できるようにしている</p>	<p>セキュアな環境を確保したうえで、クラウド上で営業資料を共有することで、オンライン会議の実施効率を上げ、月2回以上のオンライン会議を実施する。</p>	<p>現状、あらかじめメールで資料のやりとりを行っており、送受信のタイミングによっては、共有に時間を要するため、オンライン会議は2、3か月に1回程度しか開催できていない。</p>
<p>■ 業務コスト削減の成果</p>	<p>移動・調整時間の削減実績</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・12月：3時間/人・月</li> <li>・1月：0時間/人・月</li> </ul> <p>(ツール導入前の移動・調整時間：3時間半/人・月)</p> <p>特定の社外会議には、移動と調整で1.5時間/人・回がかかる会議があるため、当会議の一部とその他会議をオンライン会議にする事で、平均3時間/人・月を削減する事ができると想定している。また社内会議もオンライン会議にする事で、更なる削減効果が期待できると踏んでいる</p>	<p>各種ツールの利活用によりセキュアで効率的なオンライン会議を開催することにより、事前調整にかかる時間の70%削減と移動時間の100%削減、計80%以上の削減を達成する。</p>	<p>現状オンライン会議が効率的に実施できていないため、ほぼ対面での会議しかできておらず、1回あたりの事前の調整でのべ2時間程度、移動に1時間半程度、計3時間半程度必要となっている。</p>
<p>■ 働きがい向上の成果</p>	<p>Microsoft365導入によりオンライン会議が導入された事で、会議の移動や調整時間の削減ができた。そのためツール導入前と比較すると、構成員の満足度が向上した。一方で、ノウハウ共有としてのSharePointサイトの導入が遅れている状態であるため、今後は、SharePointサイトの導入を進める事で、今以上の満足度向上を目指している</p>	<p>クラウドでのセキュアな資料管理により、客先からも必要な情報を即座に取り出せるようになることと、知恵の共有・伝承が可能となることに加え、オンライン会議を効率的に開催可能となることによって、構成員の満足度向上を実現する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現状ではクラウドでの営業資料管理を行っていないため、客先での御質問などに対して必要な資料を即座に提示できないこともあり、機会損失につながることもあり不満である。</li> <li>・新型コロナウイルス感染拡大状況下での対面会議は不安である。</li> </ul> <p>(聞き取り調査結果より)</p>