

## アクセラ社長のお客様訪問 コクヨ株式会社様

文房具やオフィス家具、事務機器を製造・販売するコクヨ株式会社を訪問しました。ファニチャー事業本部のプロジェクト開発営業部では営業情報の共有にAccela K-Board（以下K-Board）をご利用いただいています。

2021年2月に東京・品川にオープンした働き方の実験場「THE CAMPUS（ザ・キャンパス）」にて、ファニチャー事業本部 プロジェクト開発営業部 木部 浩伸様にK-Boardを活用したチーム内での情報共有の取組みについてお話を伺いました。



### ■ お客様の定期訪問で得た情報を共有し いち早く提案につなげる

それではまず木部様のご担当業務についてお聞かせください。

ファニチャー事業本部では、オフィス家具やパーティーション等の建材、さらにはオフィス移転等に関するソリューションサービスをお客様にご提供しています。



コクヨ株式会社  
ファニチャー事業本部  
プロジェクト開発営業部  
部長 木部 浩伸様

その中でも私たちの部門は、オフィスビルやテナントビルのデベロッパーや建設会社を主なお客様とし、新たにビルや施設が建設される際のオフィス家具やパーティーション等の建材のご提案を行っています。

その業務の中で、K-Boardをご利用いただくに至った経緯をお聞かせください。

商談チャンスを逃さず適切なタイミングでご提案を行うには、タイムリーで正しい情報をいかに掴むかが重要です。そのために、大手デベロッパー等のお客様を定期的に訪問しています。「定点観測」といったイメージでしょうか。ここで聞いた新規プロジェクトの事前情報や、社内で耳にした「〇〇社様で新規に開発プロジェクトが立ち上がるようだ」といった情報をチームのメンバー間で共有しています。その共有方法に課題意識があり、何か良い解決策はないか、と考えていた時に出会ったのがK-Boardでした。

それまでは、どのような手段で情報共有をされていま

前はメールでの情報共有が主でした。しかしメールのやり取りでは、その場では読んで、すぐに他のメールに埋もれてしまい、後から探すのにととても苦労します。そして何よりお客様状況の「定点観測」に欠かせない時系列的な変化をメールでは捉えにくいことを課題に感じていました。

K-Boardは「掲示板」や「お知らせボード」のようなイメージで、共有したい情報を視覚的にわかりやすくまとめ、伝えることができます。ホワイトボードに書く時のように、重要な点を目立たせたり相関関係を示すこともでき、参照する側は出先でもPCやタブレットで必要な時にすぐに確認できる。

K-Boardならメールでの情報共有で課題に感じていた点を解消できると考えました。

ホワイトボードやふせんの使い勝手の良さをそのままデジタル化し、時間や場所の制約なく共有できることがK-Boardの大きな特長と言えますので、そこをご評価いただけたのは嬉しいですね。

### ■ お客様先で伺った情報を時系列で整理、 誰でもすぐに内容を把握できるよう視覚化

それでは、具体的にどのようにK-Boardをご利用いただいているのか、お聞かせください。

訪問ごとにブロック分け

The screenshot shows a timeline with three main blocks representing visits:

- 1回目 (1st Visit):** 2021年1月29日. 訪問者: T部長, Z, Y. 関係線 (Relationship Line) section includes: お客様: ●●部 部長 A様, ●●部 B様, ●●部 C様. 経緯: 自宅ソフトを部分的に導入するにあたり、アレイジの段階が後継となった. 時期: 2021年10月. 利用人数: 50名. 新築の可能性あり. 他メンバーの報告にコメント.
- 2回目 (2nd Visit):** 2021年3月10日. 訪問者: Z, Y. プロジェクトリーダーはC様へ決定. 前回の内容に関連する項目は関係線で紐づけ. 導入後に他拠点への展開の可能性あり. 他社、自社でも展開を依頼しているとのこと.
- 3回目 (3rd Visit):** 2021年4月6日. 訪問者: Z, Y. 8月までの新築が確定. 他社の新築はコロナに対応していないため種別から外れたとのこと.

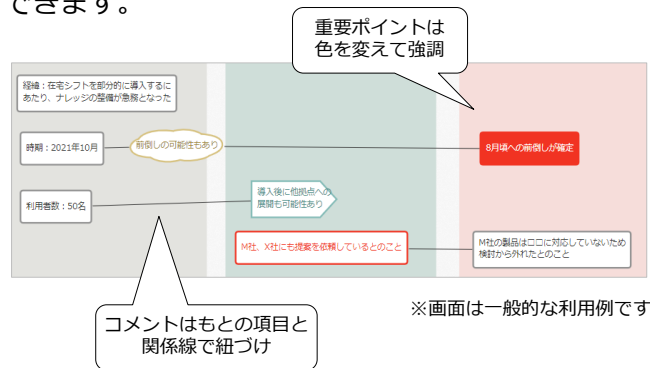
※画面は一般的な利用例です

お客様や案件別にシートを作り、訪問回数を軸に時系列でブロックを分け、毎回の報告内容を記入しています。例えば2回目の訪問で、前回の報告内容から変更があった場合、2回目のブロックに新たな内容を記入し、前回の該当の報告と関係線で紐づけします。また他のメンバーは、それぞれが持つ関連情報を色分けしてコメントします。

## ■文章では埋もれてしまう「伝えたいポイント」が視覚的にダイレクトに伝わる

それはわかりやすく良いですね。

はい。視覚的にわかりやすく、ポイントをすぐに把握できる、というのがメールとの一番の違いだと思います。メールでのやり取りでは、10ある項目のうちの一項目に対してコメントをしても、それがどの項目に対してのコメントなのか、わかりにくいですよ。K-Boardだと項目同士を関係線で紐づけできるので、一目瞭然です。また、ここに注目してほしい、ここは押さえてほしい、というポイントは、項目の色や形を変えることで強調できます。



時系列に記載することで経緯が伝わりやすく、またそこに別の方が持つ情報を関連付けて記入することで、営業チャンスにつながる気づきもグッと増えそうですね。

そうですね。また過去の履歴を残すことで、途中からプロジェクトに加わったメンバーも、それまでの経緯をすぐに把握できます。これもメールでの情報共有では叶わないポイントですね。



アクセラテクノロジー株式会社  
代表取締役社長 進藤達也

記入方法にルールなどはありますか？

あまり長い文章で書くと内容を把握しづらくなるので一項目に対しては一内容のみを箇条書きで記入する、ということは意識的に行っています。

K-Boardは操作がとてもわかりやすいので、新しいメンバーが入っても、感覚的にすぐに使えるのが良いですよ。

また、週に一度チームで行う情報共有会でも、K-Boardを使うようになってから意見交換が活発になりました。

在宅勤務が主となった今は、K-Boardの画面をオンラインで共有しながら情報共有会を行っています。オンライン会議とK-Boardの相性はとても良く、これまで以上に情報共有がスムーズになったと実感しています。

働く環境が変わってさらに活用度が増しているというのは嬉しい限りです。

今日は貴重なお話をお聞かせいただきありがとうございました。



訪問日：2021年3月9日  
※記載の部署名、役職名、数値情報は訪問当時のものです。

### ◆コクヨ株式会社様

本社	〒537-8686 大阪市東成区大今里南6丁目1番1号
設立	1905年（明治38年）10月
URL	<a href="https://www.cimtops.co.jp">https://www.cimtops.co.jp</a>
事業内容	文房具の製造・仕入れ・販売、オフィス家具の製造・仕入れ・販売、空間デザイン・コンサルティングなど

お問合せ

### アクセラテクノロジー株式会社

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-19 恵比寿ビジネスタワー13F  
TEL:03-5793-5411 FAX:03-5793-5412  
E-mail: [marketing@accelatech.com](mailto:marketing@accelatech.com)  
URL: <https://www.accelatech.com/>