Salesforceを基盤に連絡先や名刺情報を一元管理 社内外コミュニケーションの円滑化を目指す

金剛株式会社

業種	製造
従業員数	300名
ご担当者	ガバナンス局 情報室 ネットワークチーム チームリーダー 小柳由紀氏 管理本部 総務･人事グループ 総務･人事チーム チームリーダー 清田陽子氏

課題・背景	効果
名刺の管理方法が統一されていなかった	Salesforceとの連携で社外連絡先を全社共有
名刺情報を手入力で登録することが手間だった	名刺情報の手入力が不要になり、登録の工数削減
リモートワークの推進による対面コミュニケーション不足	顔写真入りの社内電話帳、組織ツリーで組織の全体像を可視化

取引先情報の一元管理に課題があった

スマートフォンを導入し、リモートワークや社外でも業務がおこなえる環境を整えようとしていた金剛。しかし、以前使用していた顧客管理ツールはVPN接続が必要だったり、動作が遅かったりという問題があり、社外で使うには不便を感じていた。

社外での利用が実用的でなかったことから、リモートワーク時の対策として、Salesforceを導入することになった。そして、連絡先管理ツール上のデータをSalesforceに移行することを機に、点在している取引先情報を一元管理できるようにしたいと考えた。

同社では名刺の管理方法が統一されておらず、社員がそれぞれ別のツールを利用していたため、取引先情報が共有されていないケースがあった。そこで、名刺管理を全て社内で情報共有できるようにSalesforceに集約したいと考えた。しかし、新しい名刺情報をSalesforceに手入力するには手間も時間もかかる。名刺の連絡先情報を簡単に登録でき、Salesforceとも連携できるツールが必要だと感じていたという。

導入の条件は、Salesforceとの親和性

先に導入していたSalesforceと連携でき、利便性が高い取引先管理ツールを探していた同社がPHONE APPLI PEOPLE for Salesforceを導入し、期待している効果は大きく2つある。

1つ目の効果は“取引先管理・名刺管理の工数削減”だ。名刺情報は、モバイルアプリで撮影して取り込むため、ボタン一つで取引先情報としてSalesforceに連携させることができる。そのため名刺を見ながら手入力する必要がなくなり、取引先管理の工数が削減できる。また、登録した名刺は画像でも残っており、いつでも確認することができるため、紙の名刺を保存しなくてもよくなり、ペーパーレス化に繋がる。

今まで個人で管理していた名刺情報をPHONE APPLI PEOPLE for Salesforceに登録することで、社内に連絡先を共有できるようになる。これによって、知りたい時にいつでも取引先情報を確認することができるようになるため、場所にとらわれず働くことができる。

2つ目の効果は“組織ツリーを活用し、社内の連絡先を検索する”ことだ。社内の連絡先もPHONE APPLI PEOPLE for Salesforceに登録し、活用している。PHONE APPLI PEOPLE for Salesforce上で、組織ツリーを見ながら連絡先を検索できるため、便利だという。リモートワークを推進しているため、対面のコミュニケーションが減少したが、社員の顔写真もできるだけ載せているので、会ったことがない人でも顔が分かる。そのため、対面でないコミュニケーションでも安心感があるという。

Web 電話帳クラウドサービス

PHONE APPLI PEOPLE（旧：連絡とれるくん）

人の価値を高め、生産性を向上させる“人”中心のクラウドサービスです。
キーワードやスキルで社内の専門家を、名刺データからお客様を簡単に探しだし、最適なコミュニケーション（チャット、メール、電話、Web会議）がとれ、コラボレーションを活性化させます。大手企業を中心に150万ライセンス活用されています。

Web電話帳クラウドサービス
7年連続国内市場シェア
No.1 ※

※出典：MM総研「Web 統合電話帳アプリケーションの市場規模調査」（2020年7月）

フォンアプリ

https://phoneappli.net/product/service/papeople/