

リージョンズ株式会社



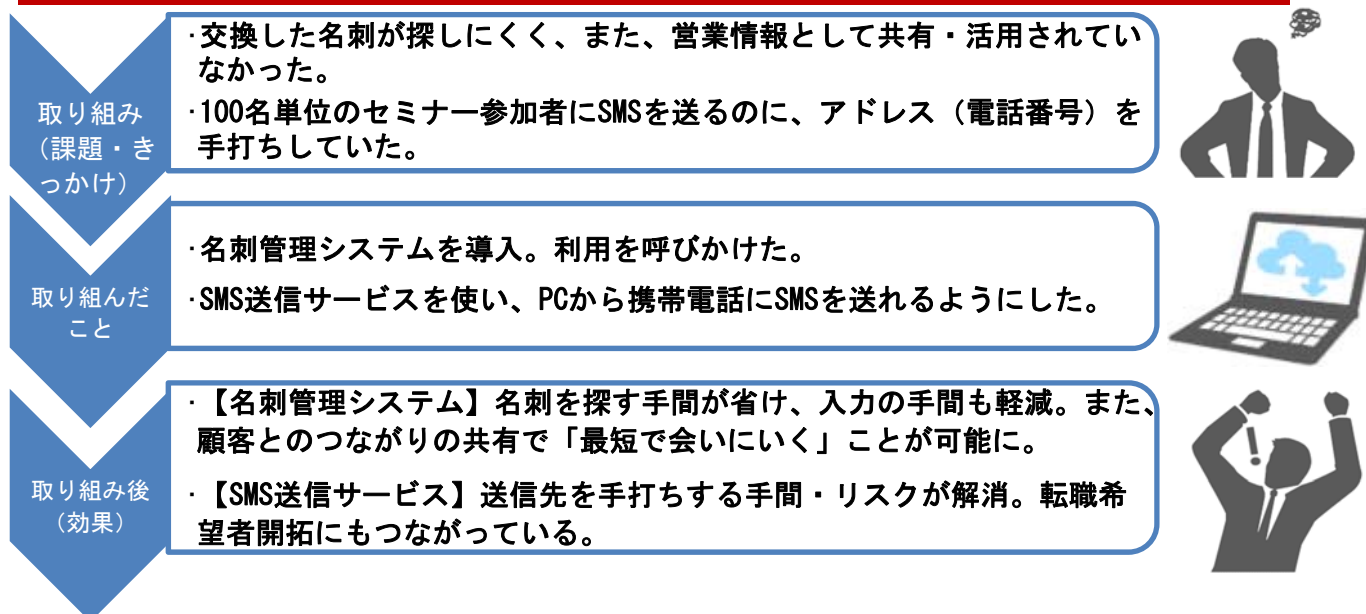
REGIONS

- ✓ 名刺管理システムの導入で顧客情報が社員の共有資産に。名刺を探す手間が省ける上、営業をかける前に社内のつながりを探すことで「最短で会いに行く」ことが可能に。
- ✓ SMS 送信サービスで手入力の手間・リスクが解消。転職希望者の開拓にもつながっている。

導入した IT ツール

- MA ツール（名刺管理ツール）
（「Sansan」 Sansan 株式会社）
- SMS 送信サービス
（「Accrete（アクリート）」 株式会社アクリート）

導入のきっかけ・取り組み・効果



<p>コスト(費用)</p>	<p>【名刺管理ツール】 初期導入コスト：0円、ランニングコスト：年間51万円 ＝月額42,500円（基本使用料6,500円/月×5アカウント＋スキャナ費用10,000円/月） ×12か月</p> <p>【SMS送信サービス】 初期導入コスト：0円、ランニングコスト：年間4万6,800円 ＝月額3,900円（月額基本使用料1,300円/アカウント×3アカウント）×12か月</p> <p>※コストは一律価格ではなく企業ごとの見積もりとなり、またいずれも導入当時のものです。</p>
<p>メリット(効果)</p>	<p>【名刺管理ツール】 手入力したらかかるであろうコスト（月250枚の入力・確認で時給1,000円のアルバイト×2日）が省けているだけで見合う。加えて名刺を探す手間が省け、顧客情報の共有で最短で会いに行くことにつながっている。</p> <p>【SMS送信サービス】 手入力のコスト（200人分で40分）と誤入力のリスクが減り、加えてSMSの活用が転職希望者の開拓にもつながっている。</p>

活用の状況（どんなことができているか）

○名刺を探す手間が省けました。

- 当社は代表取締役の高岡が2008年に、「人間、地方で暮らすほうがいいに決まってる！！」を旗印にリターン起業した、地方転職専門の人材ビジネス会社です。設立初年度は代表取締役1人で営業活動をしていましたが、交換した名刺は、あいうえお順に並べるだけで特に管理もせず、前職時代のものとも混ざって分厚い束となっていました。そのため、中から目当ての名刺を探すのは、なかなか時間がかかっていました。そのようなとき、Sansan 株式会社にいた知人から名刺管理ツールを勧められ、すぐ導入を決めたと聞きます。
- 契約すると、名刺をスキャンする装置が貸し出されます。その装置に名刺を通せば、Sansan 社によって名刺情報がデータベース化されます。スマートフォンのカメラで名刺を撮影して送ることもできます。データベース化したことで欲しい名刺情報がすぐ探せるようになりました。しかも、社外からでもタブレットやスマートフォンで情報を確認できるのでとても便利です。

○データベースをつくり、更新する手間が省けています。

- 当社は北海道・東北・北関東の各エリアにおいて、「地元で仕事を探したい」という方に特化した転職支援サービスを行っています。事業の一環としてセミナーや相談会も開催しますが、そうした場で名刺交換すると、多いときにはひと月に250枚以上の名刺が集まることもあります。もし、これを名刺管理ツールのサービスを使わずに手入力していたら、かなりの手間がかかります。名刺1枚を入力するのに1、2分。誤入力がないかを見直せばもっとかかります。1枚2分半として、ひと月に250枚でも10時間半。時給1,000円のアルバイトが作業したとすれば1万5千円ですが、そのためにアルバイトを雇うわけにはいきませんし、社員が自分するのは非効率です。その手間が省けたと考えるだけでも、費用に見合っていると思います。
- それに加えて、名刺情報を取り込むだけで、「社内の〇〇さんが、あなたが名刺を持っている△△さんと名刺交換しました」「係長だったのが課長になっていました」といった情報がメールで送られてきます。単に名刺情報をExcelなどに入力するだけの場合と違って、名刺管理ツールを使うことで、こうした情報が社内で共有されるとともに、データベースが最新の状態に更新されています。

○つながりのある人に、最短で会いに行くことにつながっています。

- 名刺情報が共有されることについて、社内で特に抵抗感はなく、便利なことと受け止められています。会いたい人に、いかに最短で会いに行かれるかが大事だからです。ただ、このような職場風土になったのは、名刺管理ツールを導入していることが大きいと言えるかもしれません。誰かに会おうと思ったときは、まずデータベースで誰か名刺交換していないか確認し、つなが

りのある社員がいれば、どういうつながりかを聞きに行くというのが習慣化しています。

- 当社ではいくつかの IT ツールやアプリを導入していますが、この名刺管理ツールについては、一度も「やめようか」という話にならずに使い続けているもののひとつです。

○ SMS 送信サービスの導入も、手間とリスクの削減につながっています。

- もうひとつ業務効率化の効果がなくて使いやすい IT ツールをあげるとすれば、「Accrete (アクリート)」という SMS 送信サービスがあります。これは PC のウェブ画面から簡単な操作で複数または個別の携帯電話番号に SMS (ショートメッセージ) を送ることができるサービスです。
- 当社では、セミナー参加者や過去にサービスをご利用いただいた方々に一斉に E メールを送ることがありますが、そのようなときは並行して「E メールでお知らせを送りました」という SMS を送っています。これは、E メールは毎日は見ないという人でも、スマートフォンや携帯電話の SMS は見るという人が多いからです。また、迷惑メールが蔓延するなか、よく知らないアドレスから送られてきた E メールは警戒されることがありますが、SMS は当社の代表番号から送っているため、調べようと思えば当社が送ったものだと分かるということもあります。
- ただし、この通知を送るため、以前は携帯電話やスマートフォンで携帯電話番号を手打ちして、SMS を 1 件ずつ送っていました。打ち間違っていないかの確認も含めて 1 件につき 10~15 秒かかるのであれば、1 日あたり 10 件として、1 か月では 50 分もの時間を携帯電話番号の入力作業に費やしていたこととなります。それが、SMS 送信サービスを使うことで、宛先は手打ちでなく、PC で送信先リストからコピー&ペーストすればよく、ボタン 1 つで一括送信できるようになりました。作業が楽に、短時間でできるようになり、宛先を打ち間違えるリスクもなくなりました。

○ サービスの利用者増にもつながっていると考えます。

- このサービスを使うようになって、100 件単位の SMS が苦ではなくなりました。3、4 か月に 1 回程度、300 件、400 件の宛先に SMS を一括送信することがありますが、このサービスを使っているからこそ、そうした手法をとれるようになったと言えます。
- SMS は字数制限があるためお知らせそのものは送れませんが、SMS を送った後に E メールに返信をいただくことが多いことから、Eメールの開封率を上げる効果を実感できます。そしてこのことは、ひいては当社のサービスの利用者を増やすことにつながっていると考えています。

コストと効果について

○導入・運用費用

- Sansan 社の名刺管理ツールは、当社が導入したときとは料金設定が変わっているようですが、当社は「Professional Edition」という形態（当時）で5アカウントを契約しました。基本使用料が1アカウントあたり月6,500円、名刺を読み込むスキャナーのレンタル費が月10,000円で、年間費用は51万円です。この料金で、契約した枚数までの名刺（当社の場合月250枚）を取り込むことができ、超過した場合は1枚当たり30円がかかります。当社の場合、大きなセミナー等でたまに超過する月はあるものの、概ねこの中で収まっています。
- SMS送信サービスの「Accrete」も、初期費用なしに、月額基本使用料とアカウント料のみで導入できます。料金はプランによって異なるようですが、当社は月額基本使用料1,300円を3アカウントで契約しています（3拠点にそれぞれ割り当てています）。

○効果

- 名刺管理ツールについては、名刺情報を自分たちで入力しデータベース化する手間の節約だけで費用に見合っていると思います。名刺1枚の入力・確認に2分半かかるとして、ひと月に250枚で10時間半、時給1,000円のアルバイトが作業した場合で1万5千円/月の費用が節約できていることとなります。加えて、名刺を探す手間がなくなり、また、名刺情報の共有が、会いたい人に最短で会えることにつながっていることなどが効果としてあげられます。
- SMS送信サービスについては、携帯電話番号を1件ずつ手打ちしていた場合の作業時間（1日あたり10件で50分/月）と費用の節約、誤入力リスクがなくなったという効果に加え、SMSの効果的な利用がEメール開封率、ひいてはサービス利用者増につながっていると考えます。

Q&A

ーIT化に取り組んだ経緯は？

- 名刺管理ツールは知人からの紹介、SMS送信サービスは作業を担当していた社員が「何か便利なツールはないか」と探してきたものです。

ーITツールの利用に専門家は必要ですか？

- どちらのツールも簡単に利用できます。PCでWordやExcelの基本操作ができれば十分です。

リージョンズ株式会社

<http://www.regions.co.jp>

〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西4丁目1-2 武田りそなビル3階

主な事業：地域密着型転職・キャリア支援サービス、転職支援サイト「リージョナルキャリア」の運営、「暮らしたいところで思い切り働く」リージョナルスタイルの提唱

設立：2008年5月

資本金：1,100万円

従業員数：27名（2020年1月現在）